

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(Н И У « Б е л Г У »)**

ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

ФАКУЛЬТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Кафедра теории и методики физической культуры

**ПРОЯВЛЕНИЕ СПЛОЧЕННОСТИ И ВЗАИМООТНОШЕНИЙ
МЕЖДУ ТРЕНЕРОМ И СПОРТСМЕНАМИ ПРИ УДАЧНОМ И
НЕУДАЧНОМ ВЫСТУПЛЕНИЯХ В СОРЕВНОВАНИЯХ**

Выпускная квалификационная работа
обучающегося по направлению подготовки
49.04.01 Физическая культура магистерская программа
Теория физической культуры и технология физического воспитания
очной формы обучения, группы 02011704
Картамышева Александра Михайловича

Научный руководитель:
к.б.н. Посохов А.В.

Рецензент:
тренер МБУ «СШОР по боксу»
г.Белгорода
мастер спорта РФ
Карнаухов А.М.

БЕЛГОРОД 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Сплоченность и межличностные отношения в спортивной деятельности	9
1.1. Сплоченность и эффективность деятельности в спортивной группе.....	9
1.2. Возникновение проблемы взаимоотношений между тренером и спортсменами в спортивных группах	14
1.3. Формирование межличностных отношений в спортивной группе...	18
1.4. Психологический климат и межличностные отношения в команде...	23
1.5. Соперничество и сплоченность в спортивных командах	25
Глава 2. Организация, этапы, методы и методики проведения исследования	29
2.1. Организация и этапы исследования	29
2.2. Методы и методики измерения показателей.....	30
Глава 3. Изучение межличностных взаимоотношений и сплоченности в спортивных командах.....	36
3.1. Анализ межличностных взаимоотношений при выступлениях в соревнованиях.....	36
3.2. Анализ статуса и сплоченности в межличностных взаимоотношениях боксеров различной квалификации.....	38
3.3. Влияние типологических особенностей основных свойств нервной системы на взаимоотношения и сплоченность спортивных команд.....	44
Глава 4. Результаты педагогического эксперимента.....	50
4.1. Педагогические основы регуляции межличностных взаимоотношений и сплочённости.....	50
4.2. Результаты регуляции межличностных отношений боксёров различной квалификации	54
4.3. Анализ результатов изменения сплочённости при удачном и неудачном выступлении в соревнованиях.....	59
Выводы.....	61
Практические рекомендации	63
Список использованной литературы.....	64
Приложения	69

ВВЕДЕНИЕ

В процессе длительного общения в спортивной деятельности возникают многообразные отношения – и деловые и личностные. Последние базируются на симпатии и антипатии. «Симпатия – это малоосознанное отношение или влечение одного человека к другому»[20].

Иногда человек не дает себе отчета, почему он симпатизирует другому человеку. Симпатия, пишет А.Г.Ковалев, имеет ряд источников, которые еще не выявлены и потому требуют исследования.

В спортивной практике, в системе межличностных отношений, принято выделять *деловые* (формальные) и *личностные* (эмоциональные, неформальные) отношения. По определению А.С. Макаренко, «деловые отношения – это отношения деловой зависимости». Они возникают из официальных обязанностей каждого члена команды спортивной деятельности, которая направлена на достижение общих целей. «Личностные отношения – это проявление спортсменами по отношению друг к другу симпатии, уважение, товарищество, дружбы или равнодушия, зависти, вражды»[12].

В большинстве случаев деловые и личностные отношения любой существующей команды не совпадают. В командах низкого уровня и в «молодых» командах преобладают личностные (эмоциональные) отношения над деловыми. В «зрелых» командах, как правило, на оборот (деловые отношения преобладают над личностными). Идеальным для команды является совпадения положительных отношений и по деловым, и по личностным сферам общения, но, как будет изложено ниже для успешных выступлений команды в соревнованиях это не столь важно.

Личностные взаимоотношения обуславливают эмоциональный климат малых групп и спортивных команд. Их особенность заключается в том, что они никем специально не устанавливаются, а складываются спонтанно, в силу ряда причин психологического характера.

Природа симпатий и антипатий интересует ученых уже давно.

Определением природой симпатий занимался американский социолог Дж. Морено. Он выдвинул гипотезу, что «источники симпатий и антипатий – врожденные и являются результатом «tele» (таинственной способности притягивать к себе людей или отталкивать их). Люди, обладающие «tele», занимают в группах, к которым они принадлежат, высокий социальный (социометрический) статус»[12].

Таким образом, согласно представлениям Дж. Морено, определенные люди обладают социальной одаренностью, которая спонтанно вложена в человека свыше и проявляется в виде потока особых частиц эмоциональной энергии «tele», излучаемых этим человеком. «Чем более мощный поток «tele» излучает человек, тем выше его статус»[12].

Проблема сплоченности и взаимоотношений тренеров со спортсменами – одна из актуальных в педагогике и спортивной психологии. Взаимоотношения и сплоченность в спортивной деятельности влияют не только на результат спортивной деятельности, но и являются одним из важнейших факторов формирования личности спортсменов.

Актуальность исследования. «Проблема формирования благоприятных межличностных взаимоотношений значима для спорта не менее чем для любой другой деятельности. Это обуславливается тем, что для достижения высоких спортивных результатов необходимы взаимопонимание, доброжелательные отношения и благоприятный социально-психологический климат»[27].

«Проблемам формирования межличностных взаимоотношений в различных видах спортивной деятельности посвящен ряд исследований отечественных и зарубежных специалистов (Е.П. Ильин, Ю.А. Коломейцев, Д.Б. Кретти, Р. Мартенс, Ю.Л. Ханин, и др.), которые раскрывают особенности разрешения конфликтных ситуаций, регуляции общения в спортивном коллективе, особенности взаимодействия со спортсменами-лидерами и ряд других аспектов.

Однако вне пределов работ исследователей остаются вопросы взаимоотношений в тех видах спортивных дисциплин, которые имеют сравнительно большую историю существования. Одним из таких видов является бокс, который пользуется значительной популярностью в Белгородской области»[27].

Изучение и анализ литературы позволил прийти к выводу, что проблемы взаимоотношений в боксе практически не рассматриваются. Остаются открытыми и малоизученными вопросы по формированию благоприятных межличностных отношений и сплоченности особенно при удачном и неудачном выступлении в соревнованиях. Этой актуальной проблеме и были посвящены наши исследования.

Объект исследования. Сплоченность и межличностные взаимоотношения в системах «спортсмен-спортсмен» и «тренер-спортсмен» боксеров различной квалификации.

Предмет исследования. Изменение сплоченности и межличностных взаимоотношений в системах «спортсмен-спортсмен» и «тренер-спортсмен» при удачном и неудачном выступлении в соревнованиях.

Цель исследования состояла в выявлении сплоченности и межличностных взаимоотношений в системах «тренер-спортсмен» и «спортсмен-спортсмен» при удачном и неудачном выступлении в соревнованиях боксеров различной квалификации.

Исходя из поставленной цели, нами решались *следующие задачи*:

1. Проанализировать и обобщить научно-методическую литературу по теме исследования;
2. Выявить и изучить проявления сплоченности и взаимоотношений в спортивных командах при удачном и неудачном выступлениях в соревнованиях;
3. Определить взаимосвязь сплоченности и взаимоотношений с типологическими особенностями основных свойств нервной системы в системе «тренер-спортсмен»;

4. Разработать практические рекомендации регуляции межличностных взаимоотношений и сплоченности в команде при удачном и неудачном выступлениях в соревнованиях.

Гипотеза. Нами предполагалось, что взаимоотношения и сплоченность в спортивных командах являются динамичной характеристикой, которая может регулироваться при удачном и особенно при неудачном выступлении в соревнованиях.

Теоретико-методологическую основу исследования составили:

- основные положения теории физической культуры (П.Ф.Лесгафт, А.Д. Бутовский, Л.П.Матвеев, В.Н.Платонов, Ю.Ф. Курамшин);
- теория развития человеческих способностей, положения спортивной тренировки (В.Н. Платонов, Л.П. Матвеев, Ю.Ф. Курамшин);
- принципы и подходы к развитию физических качеств (В.Н. Зациорский, В.И. Лях, А.А. Гужаловский);
- фундаментальные разработки по психологии и психофизиологии физической культуры (П.Ф. Лесгафт, Н.А.Бернштейн, Л.М. Вайнштейн,Е.П.Ильин);
- теоретико-методические основы подготовки спортсменов (Г.П. Виноградов, В.И. Варапаев, В.Н. Гомонов);

Элементы научной новизны состоят в том, что:

- изучение сплоченности и взаимоотношений в системах «тренер-спортсмен» и «спортсмен-спортсмен», оказывают влияние на эффективность тренировочного процесса и на дальнейшее совершенствование спортивного мастерства;
- сплоченность и взаимоотношения имеют связь с типологическими особенностями основных свойств нервной системы тренеров и спортсменов.

Теоретическая значимость. Результаты исследования систематизируют знания о таком явлении как сплоченность и межличностные взаимоотношения в спортивных командах при удачном и неудачном выступлении в соревнованиях.

Практическая значимость данного исследования заключается в том, что полученные результаты с учетом специфики могут применяться и учитываться в ходе тренировочного процесса и соревновательной деятельности в различных видах спорта.

Для решения поставленных задач были использованы следующие **методы исследования:**

- анализ научно-методической литературы;
- педагогические наблюдения;
- тестирование;
- педагогический эксперимент;
- методы математической статистики.
- анализ и интерпретация полученных данных

Апробация диссертации. Результаты исследования были апробированы на совещаниях в МБУ «СШОР по боксу» г.Белгорода, а так же представлены на пленарном заседании факультета физической культуры Педагогического института НИУ «БелГУ» в рамках недели науки НИУ «БелГУ».

Материалы исследования подтверждены пятью опубликованными научными работами:

По теме диссертации опубликованы следующие работы:

1. Воронин Е.В. Социально-психологический аспект взаимоотношений тренеров со спортсменами [Текст] / Е.В. Воронин, А.М. Картамышев // Современное состояние и тенденции развития физической культуры и спорта: сб. науч. трудов. – Белгород, 2017. – С. 107-114.

2. Картамышев А.М. Изменение взаимоотношений между тренером и спортсменами при удачном и неудачном выступлениях в соревнованиях // А.М.Картамышев, Е.В.Воронин / Педагогические технологии формирования профессиональных компетенций сотрудников полиции [Электронный ресурс]. – Белгород.: БелЮИ им. И.Д. Путилина, 2017. – 1 электрон, опт.диск (CD-ROM).

3. Картамышев А.М. Изменение сплоченности боксёров различной квалификации при удачном и неудачном выступлениях в соревнованиях [Текст] / А.М. Картамышев // Современное состояние и тенденции развития физической культуры и спорта: сб. науч. трудов. – Белгород, 2018. – С. 131-135.

4. Картамышев А.М. Особенности взаимоотношений участников Всероссийских спортивных соревнований школьников «Президентские состязания» в межсоревновательный период [Текст] / А.М. Картамышев // Студенческое научное общество: сб. науч. трудов. – Белгород, 2016. – С. 141 – 144.

5. Kartamyshev A.M. CHANGES IN INTERPERSONAL RELATIONS BETWEEN THE TRAINER AND BOXERS IN CASE OF SUCCESSFUL AND UNSUCCESSFUL PERFORMANCE AT COMPETITIONS [Текст] / A.M. Kartamyshev // MODERN SKIECE. – 2018. - № 8.С 70 – 73.

Структура и объем диссертации. Диссертация представляет рукопись объемом 80 страниц текста компьютерной верстки, имеет введение, четыре главы, выводы, практические рекомендации, библиографический список, содержащий 53 источника (из них 2 зарубежных) и 6 приложений.

Глава 1. Сплоченность и межличностные отношения в спортивной деятельности

1.1. Сплоченность и эффективность деятельности в спортивной группе

В ряде работ отечественных и зарубежных социальных психологов показано, что «сплоченность коллектива и эффективность его работы находятся в прямой зависимости друг от друга. Спортивная практика часто дает подобные примеры. Спад в игровой или тренировочной деятельности той или иной команды нередко бывает связан с падением сплоченности спортивной команды.

Однако возникает вопрос: приводит ли увеличение сплоченности к росту мастерства и с ним к успеху или, наоборот, появление успехов (в результате достижения спортивной формы или роста мастерства игроков) приводит к увеличению сплоченности? Однозначный ответ – что причина, а что следствие – дать сложно, хотя очевидно, что внутренние разногласия (снижение сплоченности по человеческим качествам) могут способствовать понижению успеха. Это происходит из-за того, что межличностные взаимоотношения между спортсменами сказываются не только на их мобилизованности, но и на тактических действиях всей команды[31].

Английские психологи Дэвид Понсоби и Морис Яфер установили, что футболисты в сложных игровых ситуациях значительно чаще делают передачи мяча тем игрокам команды, к которым они «испытывают» большую симпатию и уважение. Анализ видеозаписей говорят о том, что это происходит автоматически, на подсознательном уровне, даже когда футболисты получали строгие инструкции от тренера – не делать этого.

В целом следует отметить противоречивость результатов, полученных социальной психологией по этому вопросу. В некоторых ситуациях высокий уровень сплоченности положительно сказывался на результатах деятельности. В других случаях чрезмерно высокая сплоченность даже

препятствовала эффективности деятельности. Данные, полученные Ф.К.Фидлером и Мак-Гратсом установили, что «при высокой сплоченности члены команды уделяют большее внимание и заботу сохранению отношений с товарищами, чем достижение высокого спортивного показателя. Попытки тренеров наладить в таких командах мотивационную установку на достижение цели приводят к конфликту»[29].

Г. Ленк также получил результаты исследований, согласно которым достижение высоких результатов возможно, несмотря на внутренние конфликты, что опровергает существующее мнение, будто команды добиваются успехов только тогда, когда между игроками устанавливаются близкие дружеские отношения [25, 28].

Г. Ленк, исследуя экипажи двух команд – восьмерок по академической гребле – чемпионов ФРГ с 1962 по 1964 год, установил, что уровень сплочённости этих команд низок, но не смотря на это команды выигрывали; одна – Олимпийские игры, а другая – чемпионат мира. Вскоре Ленк обнаружил серьезный внутригрупповой конфликт в обеих командах. Командам пророчили распад на враждующие группы. Эти данные подтверждали не только выраженная полярность лидерства, но и социометрические выборы и отказы. «Проблемы еще более обострялись в начале соревнований. Но, взирая на межличностные конфликты и внутригрупповые напряженности, одна из этих команд победила на Чемпионате Европы в 1963 году, а в 1964 году выиграла сереброна Олимпийских играх. Эффективность деятельности также возросла за два года, несмотря на усиливающуюся напряженность во взаимоотношениях»[25, 28].

«Нередкое стремление поддерживать психологический климат и сплоченность в команде на хорошем уровне приводит к тому, что в ней начинает появляться чрезмерная самоуспокоенность и исчезает самокритика. Группа старается не замечать конфликтной ситуации, требующая делового решения. Такое поведение команды неоправданно. Замечания, которые

высказываются в спокойной и деловой интонации, не могут послужить нарушением сплоченности команды и тем более понизить эффективность её спортивной деятельности. В.В. Виноградов говорит, что «неодобрения и резкие замечания партнеров и тренеров хоть и нежелательно расцениваются спортсменами, создавая повышенную напряженность, результативность в игре при этом существенно не изменилась, а в ряде случаев улучшали её [15].

Во всяком случае, установки команды на высокий результат может и не понижать эффективности деятельности даже при отсутствии сплоченности по личностным качествам.

В связи с этим определенный интерес представляют работы Р. Мартенса, в которых показано, что мотивация в команде на достижение цели более действенна для успеха, чем мотивация на общение. Но следует отметить, что наибольшего успеха добиваются команды, которые мотивированны и на то, и на другое.

В работах Р. Мартенса изучались взаимосвязи между сплоченностью команды баскетболистов, результатами их деятельности и удовлетворенности. Справедливо можно полагать, что выявление сплоченности команд только по признакам симпатий и антипатий недостаточно, он предложил и другие критерии:

1. Оценку возможности и способности игрока (оценка по игровым качествам);
2. Влияние, оказываемое игроком на других членов группы;
3. Возможность сделать совместную деятельность приятной;
4. Оценки того, насколько сильно у опрашиваемого чувство принадлежности к данной команде, имеет ли эта принадлежность для опрашиваемого большое значение;
5. Уровень взаимодействия и сплоченности команды в целом.

Оказывается, что если оценивание сплоченности команды происходит по двум последним критериям, то взаимосвязь между сплоченностью и успешностью выступлений в соревнованиях есть (более сплоченные

выиграли больше встреч). По остальным критериям данных связей не было обнаружено» [29].

Исследования В.Г.Ламова и И.П.Лопатина показали, что сплоченность команд связана не столько с турнирными положениями и классом команд, сколько с изменениями самого турнирного положения. Улучшения турнирного положения сопровождается ростом уровня сплоченности, ухудшение турнирного положения – понижает её. Тем временем хорошая команда, которая стала победителем турнира, имела к концу соревнования самую низкую сплоченность среди всех остальных команд.

Очевидно, ухудшения взаимоотношений в спортивных командах не всегда и не сразу приводит к выраженному понижению спортивных результатов. Более того, иногда конфликтная ситуация становится для команды своего рода стимулятором, сплоченность игроков возрастает. Это наблюдается в частности, в случаях конфликтов команды с одним из её членов (капитаном, ведущим игроком, тренером). «Сплоченность команды возрастает на основе противопоставления: «мы» и «он»» [18].

Соппротивления тренеров сплочают команду, для доказательства того, что его установки и методы несостоятельны. «Если конфликт с тренером отделяется от спортивных обязанностей, то есть если команда стремится доказать свою правоту спортивными успехами, то команда переносит свою сплоченность и агрессивность на игру. Очевидно, бывает и так, что команда порой неосознанно стремится наказать тренера – и проигрывает матчи» [38].

«В основном эффективность тренировочной и соревновательной деятельности снижается при затянувшихся и трудно разрешимых конфликтах» [51].

«Конечно же не следует предавать чрезмерное значение эмоциональной сплоченности, также как нельзя и недооценивать её. Совсем необязательно, чтобы спортсмены в команде были связаны очень тесными дружескими узами (это иногда трудно требовать в связи со значительной

возрастной разницей, семейным положением и т.д.) и чтобы в команде была какая-то социальная установка, которая не допускала б конфликтов вообще. Команды могут показывать стабильные высокие результаты и при средних уровнях эмоциональной сплоченности. Для формирования стойкой боевой команды важнее не избавлять её от конфликтности, а научить спортсменов преодолевать их»[51].

В тоже время «нормальный психологический климат в команде – необходимое условие её жизнестойкости и целеустремленности. И здесь очень важно, чтобы сплоченность проявлялась и по другому критерию – ценностно-ориентированному единству. Необходимо, чтобы члены команды имели общие ценностные ориентации (ради чего они играют), цели, нормы и установки (моральные и этические). Известно, к примеру, что в благополучных с точки зрения психологического климата и социально зрелых коллективах (группах) нововведения и увеличение интенсивности работы воспринимается благожелательно, а в конфликтных группах встречают сопротивление»[45].

Сплоченность команды зависит от объективных и субъективных факторов. К ним можно отнести, например, оцениваемая сторона личности в зависимости от того, какая сторона личности оценивается (деловая или эмоциональная, сплоченность, единодушие в оценках друг друга, взаимопомощь, сопереживание и т.п.). Может быть, то более, то менее высокой. К примеру, при исследовании спортсменов команд-мастеров более высоким практически у всех оказался коэффициент деловой сплоченности, чем эмоциональный.

Спортивные команды бывают разными по структуре, что так же влияет на сплоченность. Одно дело – команды игровых видов спорта, где все игроки воспитываются одним тренером и в основном выполняются только его установки. Другое дело – сборные команды индивидуальных видов спорта (плаваньи, легкой атлетике, боксе, теннисе, гимнастике и т.п.). В первом случае сплоченность команды выше, потому что все игроки команды

находятся в тесных взаимодействиях друг с другом не только в процессе соревнований, но и в тренировочных занятиях и на сборах. У них одна общая и постоянная цель - взаимозависимость. Во втором случае сплоченность коллектива во многих случаях ниже. Процесс сплочения таких коллективов дело сложное, требующее много времени. При этом особо важная роль отводится тренерам, имеющих в сборных командах своих учеников[42].

Уровень сплоченности также имеет зависимость от того, насколько удовлетворяются социальные потребности каждого члена команды, принадлежать к той иной группе и считаться значимым её членом (потребность социальной активности)[44].

«Обсуждение важных вопросов, касающихся команды, всеми спортсменами создает предпосылки для удовлетворения этих потребностей и способствует сплочению команды на целевой основе. С этой точки зрения, которая имеется во многих спортивных и школьных коллективах, практика решения вопросов только силами актива не может считаться оптимальным вариантом для сплочения коллектива. Члены коллектива, которые не попали в актив, ощущают себя пассивными участниками, исполняющие чужую волю. В этом случае потребности социальной активности удовлетворяются слабо»[22].

1.2. Возникновение проблемы взаимоотношений между тренером и спортсменами в спортивных группах

Проблема взаимоотношений тренеров со спортсменами – одна из актуальных в педагогике и психологии. Взаимоотношения в спортивной деятельности влияют не только на результат спортивной деятельности, но и являются одним из важнейших факторов формирования личности.

В процессе длительного общения в спортивной деятельности возникают многообразные отношения – и деловые и личностные. Последние базируются на симпатии и антипатии. «Симпатия – это малоосознанное отношение или влечение одного человека к другому»[25].

Иногда человек не дает себе отчета, почему он симпатизирует другому. Симпатия, пишет А.Г.Ковалев, имеет ряд источников, которые еще не выявлены и потому требуют исследования.

«В спортивной практике, в системе межличностных отношений, принято выделять *деловые* (формальные) и *личностные* (эмоциональные, неформальные) отношения. По определению А.С. Макаренко, «деловые отношения – это отношения деловой зависимости». Они возникают из официальных обязанностей каждого члена команды спортивной деятельности, которая направлена на достижение общих целей. Личностные отношения – это проявление спортсменами по отношению друг к другу симпатии, уважение, товарищество, дружбы или равнодушия, зависти, вражды»[14].

«В большинстве случаев деловые и личностные отношения любой существующей команды не совпадают. В командах низкого уровня и в «молодых» командах преобладают личностные (эмоциональные) отношения над деловыми. В «зрелых» командах, как правило, на оборот (деловые отношения преобладают над личностными). Идеальным для команды является совпадения положительных отношений и по деловым, и по личностным сферам общения, но, как будет изложено ниже для успешных выступлений команды в соревнованиях это не столь важно»[32].

Личностные взаимоотношения обуславливают эмоциональный климат малых групп и спортивных команд. Их особенность заключается в том, что они никем специально не устанавливаются, а складываются спонтанно, в силу ряда причин психологического характера.

Природа симпатий и антипатий интересует ученых уже давно.

Определением природой симпатий занимался американский социолог Дж. Морино. Он предложил гипотезу, что источники симпатий и антипатий – врожденные и являются результатом «tele» (таинственной способности притягивать к себе людей или отталкивать их). Люди, обладающие «tele», занимают в группах, к которым они принадлежат, высокий социальный

(социометрический) статус. Таким образом, согласно представлением Дж. Морино, «определенные люди обладают социальной одаренностью, которая спонтанно вложена в человека свыше и проявляется в виде потока особых частиц эмоциональной энергии «tele», излучаемых этим человеком. Чем более мощный поток «tele» излучает человек, тем выше его статус»[17].

Советские социологи и психологи подвергли критике эту «теорию» Дж. Морино. «Главным определяющим фактором симпатии и антипатии к человеку является его поведение в процессе взаимодействия с другими людьми, его нравственные и моральные качества, идейные убеждения, а не какие-то частицы эмоциональной энергии». Однако признавая ведущую роль внешней, в том числе и социальной среды на человека и отношения к нему окружающих, мы не должны закрывать глаза и на то, что особенности поведения, характера, темперамента влияют на симпатию и антипатию к человеку, а последние во много обусловлены «внутренними» психическими и психофизиологическими особенностями человека. Еще И.П.Павлов (1935) указывал, что свойства общего типа нервной системы, лежащие в основе темперамента, представляют собой наиболее общие свойства, влияющие на всю деятельность человека в целом. Можно, например, симпатизировать человеку за наличие у него смелости, настойчивости и можно не симпатизировать другому человеку за отсутствие у него другого качества. Но, как показано в ряде работ (Ильина М.Н., 2006; Скрыбин Н.Д., 2005; Петяйкин И.П., 2007), проявление волевых качеств помимо «внешних» факторов (условий воспитания, адаптации к ситуации, мотивации и т.п.) обусловлено и «внутренними» факторами, характеризующими психологические особенности личности, в том числе и типологическими особенностями проявления свойств нервной системы. Отсюда можно предположить, что типологические особенности могут опосредованно влиять и на симпатии и антипатии к разным людям.

Впервые с этих позиций о симпатиях и антипатиях тренера к своим ученикам был изучен Ю.А. Коломейцевым (1995). В частности им было

выявлено, что ученики, к которым тренер питает симпатии («любимые») имеют сходства с самими тренерами по типологическим особенностям проявления свойств нервной системы. Между «нелюбимыми» учениками и тренерами такого сходства найдено не было. На этом основании автор сделал вывод, что симпатии определяются и сходством личностных особенностей тренеров и спортсменов.

«Важным фактором, влияющим на сплоченность команды, является психологическая совместимость её членов. До сих пор в спортивной практике этому фактору уделяется мало внимания. Причины несовместимости и факторы совместимости могут быть разнообразными. Ю.А.Коломейцев попытался дать классификацию различных видов совместимости – несовместимости. Он разделил все случаи на три группы: психофизиологическую, психологическую и социальную»[22].

«Психофизиологическая включает в себя темперамент и типологические особенности проявления свойств нервной системы, психологическая – свойства характера, интеллекта, способность к сопереживаниям, социальная – понимание и соблюдение социальных норм поведения, установок, правил и требований, схожесть целей и т.д.»[16].

«Важнее классифицировать не виды совместимости, а факторы (причины), из-за которых может наблюдаться совместимость или несовместимость. Причины, способствующие совместимости или препятствующие ей могут относиться к различным психологическим уровням, в том числе и к психофизиологическому, связанному со свойствами темперамента и нервной системы, и к социально-психологическому, связанному с моральными качествами человека, с его целями, направленностью личности. Вычленив конкретный фактор, приведший к несовместимости, можно сделать попытку устранить возникающие противоречия, снять напряженность во взаимоотношениях людей в процессе самостоятельной деятельности или конфликтов во время досуга»[16].

1.3. Формирование межличностных отношений в спортивной группе

Первые упоминания о группе, как объекте социального исследования принадлежат немецкому философу Б. Дильтею (1833-1911 гг.).

«Систематическое исследование групп, начинается в начале 20-го столетия. С появлением работ социологов Самнера и Ч.Кули (1915-1935 гг.) выходит понятие «внутренняя» и «внешняя» группа, «первичная» группа. Под «внутренней» группой Самнера понимал, «мы» - группу, а под «внешней» всякие образования людей, не входящих в нее. Ч. Кули под первичной группой понимал «такие группы, которые характеризуются интимным объединением лицом к лицу.

Вслед за этим определением Ч.Кули вывел термин, как малая «группа», рождение которого связывают с работами сотрудников, изучавших группы малолетних преступников, с целью, носящей терапевтический характер. По мнению зарубежных психологов и социологов малых групп, объяснялся потенциальной возможностью к воплощению демократического поведения и различных этических целей, появлением социометрической техники. Сейчас в зарубежной психологии насчитывается более двухсот определений малой группы, которые сводятся к тому, что группа - это два или более индивида, взаимодействующих друг с другом. На иных методологических позициях, стоят отечественные психологи. За основу берут цели, нормы, ценности»[30].

Спортивная группа-это одна из разновидностей малых групп. Ясно, что такое «спортивная группа» нет. В одной из работ В.С. Шафера спортивной группой предлагается считать: группу, которая состоит не менее чем из 2-х человек, объединенной спортивной деятельностью. Под данное определение подпадают группы, которые преследуют цель организации активного отдыха, проводящегося по правилам и требующего физического напряжения. Спортивной группой следует считать группу, в состав которой входят не менее двух и не более 25 человек, объединенных общими целями

спортивной деятельности, выполняемой под контролем тренера, инструктора.

Эта деятельность характеризуется как индивидуальными, так и совместными физическими усилиями, направленными на достижение высоких личных спортивных результатов, которые регламентированы возрастом, правилами и нормами. Цель деятельности - достижение высоких личных и групповых результатов. Следует различать спортивные группы и физкультурные. Физкультурные группы преследуют цель укрепления здоровья, снятия умственной и физической усталости, восстановления психического равновесия и хорошего настроения. Перед спортивной группой с момента ее возникновения стоят конкретные задачи, на выполнение которых нацелены как тренер, так и весь коллектив. Деятельность заставляет тренера и рядовых членов команды взаимодействовать, кооперировать свои усилия, искать и устанавливать контакты. В ходе этого процесса, устанавливаются, сохраняются и изменяются отношения между участниками совместной деятельности.

В процессе совместных действий постоянно возникают контакты и связи, окрашенные эмоциями, симпатиями взаимным интересом друг к другу, т. е. возникают неформальные отношения. Этот процесс в спортивной группе, нельзя рассматривать без учета движущей силы человеческих потребностей[39].

Структура человеческих потребностей сложна и многопланова. Пять уровней потребностей представляют собой следующую иерархию:

Первый уровень - физические потребности: в пище, одежде, жилье, продолжении рода, сохранении здоровья и т.д.

Второй уровень - потребности, связанные с качеством питания, одежды, жилища, людей, комфортом и т.д.

Третий уровень - потребности в принадлежности к каким-нибудь группам, поиск признания, авторитета, уважения со стороны окружающих;

Четвертый уровень - познавательные потребности: в знаниях, интеллектуальном и психологическом развитии;

Пятый уровень - потребности в самовыражении, творчестве, самостоятельности, самоутверждении через проявление своих способностей, творческого труда[31].

«Различные потребности внутренне связаны между собой и для каждого члена спортивного коллектива имеет разную интенсивность и характер. Возникновение и формирование межличностных отношений в спортивных коллективах происходят в соответствии, с общими закономерностями формальных организаций и проходят сложный, но всегда однонаправленный путь, который, можно разбить на несколько этапов:

- 1) Возникновение потребности и ее осознание;
- 2) Превращение, потребности в стойкий интерес к той или иной деятельности, способной удовлетворить возникшую потребность;
- 3) Сравнение и оценка своих возможностей, способностей с требованиями той деятельности, в которой надлежит принять участие для удовлетворения потребностей;
- 4) Формирование мотива-поведения, направленного на поиск деятельности, способной удовлетворить возникшую потребность;
- 5) Установление контактов и связей с тренером и спортсменами в процессе деятельности; возникновение формальных взаимоотношений, способствующих удовлетворению потребности;
- 6) Возникновение симпатий, предпочтений, дружбы, общих интересов и увлечений на основе формальных взаимоотношений;
- 7) Формирование неформальных отношений.

Взаимоотношения в спортивной группе делятся на отношения между спортсменами «тренер-спортсмен», и отношения «спортсмен-спортсмен»[46].

«Каждый из этих видов взаимоотношений может, в свою очередь, делиться на формальный и неформальный. Формальные отношения в системах

«тренер-спортсмен» и «спортсмен - спортсмен» заранее «запрограммированы» и обусловлены требованиями деятельности, подчинены ее задачам.

Труднее предугадать, как в этих системах будут складываться отношения в неформальной сфере. Для некоторых тренеров, неформальные отношения представляют значительные трудности, обусловленные самим характером деятельности тренера, в которой он занимает действенную позицию: с одной стороны, он руководитель, лицо, определяющее и планирующее стратегию действий коллектива, с другой - он равноправный член данного коллектива. Это обстоятельство осложняется тем, что иногда наставнику команды приходится выступать в роли «играющего тренера». Чревато снижением дисциплины, нарушением режима, нежеланием отвечать перед тренером за свои поступки. Если он «играющий», должен обладать многими нравственными и педагогическими качествами. В такой ситуации тренеру, необходимо следить не только за своими действиями, но и действиями своих подопечных, но и буквально за каждым своим и их жестом, словом, поступком.

Строгость и сохранение дистанции не должны способствовать изоляции тренера от группы. Доброжелательность и участие в судьбе спортсмена, справедливость и последовательность в требованиях - вот тот далеко не полный перечень личностных качеств тренера, которые формируют у спортсменов чувства уважения к нему. Установление правильных взаимоотношений в системе «тренер- спортсмен» - дело исключительно сложное и тонкое»[46].

«Взаимоотношения подвержены влиянию объективных факторов (возраст, пол, уровень спортивного мастерства, время занятий у данного тренера) и субъективных (уровень культурного и интеллектуального развития тренера и спортсменов). Удовлетворение индивида, спортивной деятельности, имеет для него такое же значение, как и число одержанных побед»[22].

Удовлетворенность зависит от успехов группы.

На эту взаимосвязь оказывает влияние мотивация, которую ряд исследователей (Р. Мартенс, 1979.) условно делят на:

- 1) Мотивы достижения индивидом личного и группового результата;
- 2) Мотивы общения, позволяющие рассматривать индивиду свою деятельность лишь как источник установления социальных контактов и интерперсональных связей.

Ученый Р. Мартенс, который занимался проблемами социальной психологии в сфере спорта, установил, что:

- 1) «Группы, у членов которых сильно выражены оба типа мотивации, выступают более успешно: эти спортсмены больше удовлетворены своей деятельностью, чем те, у кого слабо выражен один или оба вида мотивации;
- 2) Группы мотивированные на достижение цели и слабо на общение, добиваются более высоких результатов, чем команды с противоположной мотивацией и имеющие глубинные мотивы потребности и ожидания личности»[29].

«Установившаяся форма отношений имеет особенность переноситься за пределы спорта - в сферу неформального общения (Т.Т.Джамгаров, Е.П.Ильин, А.А.Попов, А.Ц.Пуни). Партнеры становятся друзьями в быту. Мотивы занятий спортом и характер межличностных отношений тесно связаны с результативностью деятельности. Группы, строившие взаимоотношения, чтобы через них удовлетворить основную свою потребность, добиться высоких спортивных показателей, повысили уровень, те, у кого основная направленность в межличностных отношениях, но не лишены тяги к общению»[24].

Оптимальным для роста спортивного мастерства, когда формальные мотивы преобладают над неформальными мотивами - ведет к безразличному отношению к деятельности и равнодушию к конечному результату. Мотивы взаимоотношений с тренером строятся по такому же типу. «Как только в направленности и мотивах деятельности спортсмена, и тренера появляется различная ориентация, сразу же у обеих сторон начинает формироваться

отрицательное психологическое состояние, которое переходит в стойкое негативное отношение и открытый конфликт»[41].

1.4. Психологический климат и межличностные отношения в команде

«Эмоциональные состояния команд, положительные или отрицательные межличностные отношения спортсменов, отсутствие или наличие их в команде объединяются в такое понятие, как *психологический климат*. Он складывается из настроения каждого спортсмена и обуславливается «взаимозаражением» спортсменов эмоциями друг друга. «Бодрый спокойный или тревожный упаднический тон жизни команды. В этой значительной степени определяются отношения между спортсменами, их удовлетворенность пребывания в команде, эффективность их деятельности»[32].

Однако эмоции – это так же одна из сторон психологического климата. «Ещё одна, не менее важная его сторона – нравственные, моральные нормы и ценности, сложившиеся в команде. Вряд ли победа, полученная нечестным путем и вызывающая радость у игроков, говорит о благополучном психологическом климате в команде. Поэтому формирование в команде нравственных норм, то есть правил, требований, которые определяют поведение спортсменов в команде, являются одной из главных задач при формировании здорового психологического климата. О психологическом климате в команде свидетельствует не то, как команда реагирует на победы, а то, как она переживает поражение, находит ли сама в себе силы честно и откровенно поговорить об их причинах, преодолеть возникший спад в игре»[30].

Известный тренер одной известной хоккейной команды пишет: «Успехи, известное дело, объединяют. Тут все легко и просто: тренер выглядит мудрейшим из мудрых, партнеры симпатичнейшими, удачливыми,

одним словом, никаких проблем, всё в розовом цвете. А вот неудача...тогда всё сложнее, и не всякий спортсмен отважится искать причины в себе»[9].

Большое значение в формировании психологического климата команды имеет система межличностных отношений, которая складывается между спортсменами в процессе их деятельности и общения.

В спортивной практике, в системе межличностных отношений, принято выделять *деловые* (формальные) и *личностные* (эмоциональные, неформальные) отношения. По определению А.С. Макаренко, «деловые отношения – это отношения деловой зависимости». Они возникают из официальных обязанностей каждого члена команды спортивной деятельности, которая направлена на достижение общих целей. «Личностные отношения – это проявление спортсменами по отношению друг к другу симпатии, уважение, товарищество, дружбы или равнодушия, зависти, вражды»[12].

В большинстве случаев деловые и личностные отношения любой существующей команды не совпадают. В командах низкого уровня и в «молодых» командах преобладают личностные (эмоциональные) отношения над деловыми. В «зрелых» командах, как правило, на оборот (деловые отношения преобладают над личностными)»[32].

Идеальным для команды является совпадения положительных отношений и по деловым, и по личностным сферам общения, но, как будет изложено ниже для успешных выступлений команды в соревнованиях это не столь важно.

К факторам, которые влияют на «зарождение» напряженности и конфликтов в межличностных отношениях, относятся:

- 1) Недостаточная сплоченность членов команд;
- 2) Наличие несовместимости на психофизиологическом, психологическом или социально-психологическом уровне;
- 3) Несоответствие квалификации спортсменов поставленной задачи;

- 4) Присутствие в команде спортсменов с притязаниями, несоответствующими их возможностям;
- 5) Наличие в команде спортсменов с высокой агрессивностью и высоким уровнем доминирования, стремящихся взять на себя роль лидера;
- 6) Наличие скрытой конкуренции между игроками за место в основном составе;
- 7) Наличие в команде «любимчиков» тренера;
- 8) Навязывания тренером другого игрового стиля, несоответствующего склонностям и возможностям спортсменов;
- 9) Несоответствие результатов выступления в соревновании ожиданиям команды;
- 10) Наличие в команде группировок, по-разному относящихся к установкам тренера, к нормативным предписаниям, выработанным в данной команде.

Основной причиной конфликтов в деловых отношениях является недобросовестное отношение ряда членов команды к тренировочным занятиям соревнованиям, а в личных отношениях – низкий моральный уровень спортсменов, проявляющихся в эгоизме, неуважении к товарищам, отсутствии взаимопомощи[28].

1.5. Соперничество и сплоченность в спортивных командах

Соперничество в команде. «Практически во всех командах между игроками существует соперничество (конкуренция) за место в основном составе. Если это соперничество игроков не приводит к конфликту, то лишь подстегивает их на совершенствование своего мастерства, на лучшую функциональную готовность, то это, безусловно, положительное явление. Недаром многие тренеры жалуются на отсутствие в их команде конкуренции между игроками в той или иной линии (в защите, нападении)»[25].

«В сборной команде страны (по баскетболу) мы создали две пары защитников и две пары нападающих. Эти звенья не только во время тренировки, но и на соревнованиях всячески пытались доказать друг другу свою силу, своё превосходство. Оба звена хотели выходить на поле в стартовом составе. Они даже обижались на тренера, если тот давал одному звену играть на площадке дольше, чем другому. Практически в матчах звенья стартовали по очереди, и никто в команде не мог определить, какое же звено называть основным, кто выходит в стартовом составе»[23].

«Здоровое соперничество в данном случае в какой-то мере способствовало улучшению тренировочного процесса и помогло нам завоевать высокое звание чемпионов мира»[6].

«Даже здоровое соперничество может иметь отрицательные последствия. При больших притязаниях спортсмена на успех, конкуренция нередко приводит к неуверенности, а у некоторых спортсменов (если статус их конкурента очень высок) – к переживанию безысходности положения, желанию бросить спорт или только «отработать номер» в команде»[22].

«Если некоторыми игроками команды игнорируются нормы морали, соперничество может привести к конфликту. Спортсмены спортивную конкуренцию начинают переносить на личные взаимоотношения. Конкуренция, доходящая до конфликта, безусловно, нарушает социально-психологический климат в коллективе. Особенно отчетливо проявляется отрицательная роль конкуренции для сплоченности во вновь созданных командах. Если в команде много претендентов на малое число вакантных мест, то сплоченность низкая, при стабилизации состава (определение спортсменом которые войдут в лимитированное число) сплоченность повышается»[35].

Г.Г.Илларионов (1978) выявил в двух сборных командах велосипедистов различные коэффициенты сплоченности: 0,68 и 0,28. В первой команде в основной состав попадало 60% спортсменов из числа призванных на сбор, во второй – только 30%. Мы наблюдали в сборной

команде страны по волейболу тоже явление: при расширенном составе (19 человек на 12 вакантных мест) коэффициент сплоченности 0,54;

«При практически определенном составе (14 человек) этот коэффициент возрос до 0,74. Сходная динамика межличностных взаимоотношений и взаимовыборов наблюдалась в исследованиях зарубежных психологов. При конкуренции за место в команде количество взаимоположительных выборов уменьшалось, в сформированной команде их количество снова возрастало»[14].

«Следует отметить, что конкурентное отношение усиливается при наличии у спортсменов тревожности и мнительности.

Таким образом, «конкуренция в команде может приводить и к положительным, и к отрицательным последствиям. Поэтому бытующая в спортивной среде точка зрения, что команда снизила свои результаты из-за отсутствия конкуренции, не может приниматься без доказательства и рассмотрения конкретных отношений, сложившихся в коллективе. Чрезмерная конкуренция, даже на здоровой основе может иметь негативные последствия. Не здоровая же конкуренция приводит к ухудшению психологического климата в команде и снижает её успехи»[25].

«До сих пор рассматривались вопросы групповой дифференциации, проявляющейся в различном статусе членов группы, разнообразии выполняемых в команде ролей, стилей и т.п. Однако в группах присутствует и противоположная тенденция – групповая интеграция, которая позволяет рассматривать команду как единое целое. Этот процесс единения характеризует *сплоченность* (спаянность)»[14].

«Л.Фестингер определил групповую спаянность как совокупность действия сил, которые удерживают индивидов в группе. Попытка определить эти силы практически натолкнулась на серьезные препятствия, поэтому интерпретация сущности групповой сплоченности, имеющаяся в настоящее время, далеко не однозначна. Для суждения о сплоченности группы предлагаются различные индексы (коэффициенты сплоченности)[14].

Коэффициент сплоченности отражает односторонний подход к рассмотрению сплоченности группы, и поэтому истинное суждение о последней можно, вероятно, получить только в случае использования совокупности различных коэффициентов[31].

Говоря о сплоченности спортивных команд, следует иметь в виду не только эмоциональные взаимоотношения между спортсменами, но и игровые, поскольку очевидно, что симпатии не являются единой причиной, которая побуждает спортсменов оставаться членами данной команды. Существенное значение имеет мотивация на достижение общей цели. Поэтому в соревновательной ситуации, когда речь идёт о победе в состязании, игровые взаимоотношения редко разрушаются, так как личная неприязнь между спортсменами отходит на задний план. В связи с этим в спортивных командах необходимо рассматривать сплоченность в двух аспектах – деловом и эмоциональном»[14].

Сплоченность в командах мастеров больше по её формальной структуре, чем по неформальной структуре. В командах 1 – 3 разрядов при общем менее высоком уровне сплоченности она больше по неформальной структуре. В социально-психологических исследованиях в нашей стране большое распространение получило вычисление коэффициента сплоченности предложенного Н.В. Бахаревой.

Глава 2. Организация, этапы, методы и методики проведения исследования

2.1. Организация и этапы исследования

Экспериментальные исследования проводились на базе СШОР «Спартак» г.Белгорода с сентября 2017 года по март 2019 года.

На первом этапе испытуемыми выступали спортсмены, занимающиеся боксом в количестве 24 человек различной квалификации и различных весовых категорий. Среди обследованных спортсменов были 12 спортсменов, имеющих второй спортивный разряд и 12 спортсменов, имеющих первый спортивный разряд.

На втором этапе исследования изучались типологические особенности «любимых» (с которыми тренерам работать легко или которые по каким то не ясным для тренера мотивам нравятся) и «нелюбимых» (с которыми тренеру работать трудно и которые не нравятся) спортсменов спортивных школ. Кроме того, определялись типологические особенности и самих тренеров. Исследование было проведено на двух группах пловцов и боксеров (СШОР «Спартак» г. Белгорода). Исследование проводилось уже в сложившихся спортивных группах, то есть в таких, в которых спортсмены тренируются у данного тренера в течение нескольких лет и имеют достаточно высокий уровень спортивного мастерства.

Этапы исследования

Исследование носило последовательный характер, включало научно-теоретический анализ, опытно-экспериментальную работу и осуществлялось в несколько этапов:

Первый этап (сентябрь 2017 - январь 2018) включал: изучение и анализ отечественной педагогической, психологической и спортивной литературы; подбор и апробацию методик изучения сплоченности и межличностных взаимоотношений между боксерами различной квалификации.

Второй этап (февраль 2018 - июнь 2018) был связан с изучением проявления и оценкой сплоченности и межличностных взаимоотношений при удачном и неудачном выступлении на соревнованиях, разработкой психолого-педагогической коррекции и проведения формирующего педагогического эксперимента.

Третий этап (сентябрь 2018 - март 2019) был связан с обработкой обобщением, анализом и систематизацией данных, полученных в ходе опытно-экспериментальной работы; оформлением результатов исследования в ходе экспериментальной работы в виде магистерской диссертации.

2.2. Методы и методики измерения показателей

Для решения поставленных задач были использованы следующие **методы**:

- анализ научно-методической литературы;
- педагогические наблюдения;
- тестирование;
- педагогический эксперимент;
- методы математической статистики.
- анализ и интерпретация полученных данных

Анализ научно-методической литературы заключался в изучении отечественной научной и методической специализированной литературы по проблеме межличностных отношений между спортсменами и тренерами. Рассматривались вопросы динамики межличностных отношений между боксерами, между боксерами и тренером.

Педагогические наблюдения проводились за межличностными отношениями в системах «тренер-спортсмен» и «спортсмен-спортсмен» при удачном и неудачном выступлении на соревнованиях, а также процессе тренировочных занятий.

Тестирование проводилось в процессе педагогического эксперимента.

Для оценки межличностных отношений в группе боксеров были

использованы следующие тесты:

1. Социометрия (Д. Морено). Использовалась для анализа межличностных отношений и выявления спортсменов со статусом: «лидер», «предпочитаемый», «отверженный», «изолированный».
 2. Отношение спортсменов к тренеру (Ю.Л.Ханин, А.В. Стамбулов). Изучались отношения в системе «тренер-спортсмен» по следующим параметрам: гностическому, поведенческому и эмоциональному.
 3. Стиль поведения в конфликте (К. Томас). Изучался стиль поведения боксеров при детерминации конфликтной ситуации.
 4. Типологические особенности проявления свойств нервной системы изучались с помощью произвольных двигательных методик Е.П.Ильина (2005) в течение 2018 года. Полученные результаты оказались сходными в группе пловцов и боксеров.
 5. Коэффициент сплочённости подсчитывался на основании данных социометрической матрицы по методике, предложенной Н.В. Бахаревой.
 6. Модели сплочённости спортивной команды производились по методике «GroupEnvironmentQuestionnaire, GEQ» по опроснику групповой среды (в переводе на русский) который предложил Widmeyer W. N.
- Педагогический эксперимент состоял из констатирующей и формирующей частей. В констатирующей части педагогического эксперимента проводилось предварительное тестирование сплоченности и межличностных взаимоотношений в спортивных группах. Проведение педагогического эксперимента предопределяло внедрение психолого-педагогической коррекции формирования благоприятных межличностных взаимоотношений и сплоченности при удачном и неудачном выступлении в соревнованиях. В процессе педагогического эксперимента проводился начальный контрольный срез межличностных отношений и итоговое тестирование.

Методы математической статистики

Данные цифрового материала, полученные в процессе педагогического эксперимента, подвергались статистической обработке. Достоверность различий определялась по Т-критерию Уайта. Он используется для вычисления непараметрических критериев, которые проще параметрических, но обладает меньшей мощностью. Непараметрические критерии используются, когда возникают сомнения в точности выводов, которые делаются на основании параметрических критериев.

Порядок определения достоверности представлен в **приложении 6**.

Анализ и интерпретация полученных данных проводились в соответствии с полученными данными тестирования.

Методики измерения показателей

Метод социометрии включает в себя опрос боксеров основного и дублирующего составов по методике В. Параносича и Л. Лазаровича.

Приложение 1.

Стиль поведения в конфликте боксеров определялся с помощью анкеты К.Томаса. В анкете необходимо было выбрать из двух суждений то, которое кажется правильным. Записать выбранный шифр ответа (А или Б) рядом с номером вопроса. **Приложение 2.**

Отношение спортсменов к тренеру

Изучение отношений спортсменов к тренеру проводилось с помощью шкалы «ТС-1» Ю.Ханина и В.Стамбулова

Перед спортсменами стояла задача, при ответе на вопрос, отвечать «ДА» или «НЕТ», записывая ответ напротив поставленного вопроса.

Приложение 3.

Типологические особенности основных свойств нервной системы изучались с помощью произвольных двигательных методик Е.П.Ильина (2005).

Сила нервной системы изучалась с помощью прибора «Тепинг-1», представленного на рис 2.1.



Рис 2.1. Прибор «Теппинг–1»

Использовалась методика «теппинг–теста», предложенная Е.П. Ильиным. Максимальная частота движений измерялась в течение 30 секунд и строились графики кривой работоспособности, которые представлены на рисунках 2.2, 2.3 и 2.4, позволяющие судить о силе нервной системы.

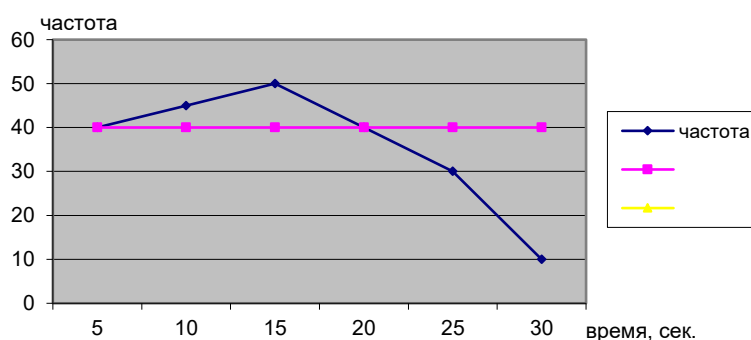


Рис. 2.2. Выпуклый тип кривой работоспособности

Выпуклая кривая характеризуется возрастанием максимальной частоты движений первые 10-15 сек. Возрастание максимальной частоты, относительно исходного уровня с последующим её снижением характеризует сильную нервную систему. При построении графиков за исходный уровень брались показатели первого 5–ти секундного отрезка работы. Выпуклый тип кривой свидетельствует о сильной нервной системе.

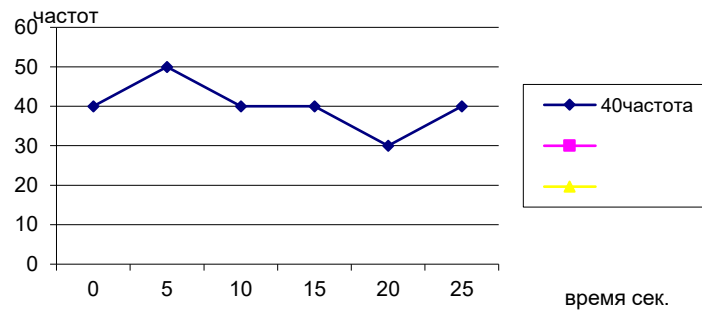


Рис. 2.3. Ровный тип кривой работоспособности

Ровный тип кривой – свидетельствовал о незначительном колебании максимальной частоты относительно исходного уровня. Незначительные колебания (3-5 ударов) свидетельствуют о снижении и возрастании максимальной частоты относительно исходного уровня. Ровный тип характеризовал среднюю силу нервной системы.

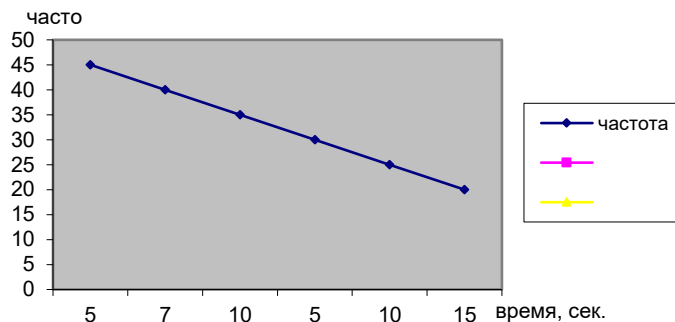


Рис. 2.4. Нисходящий тип кривой работоспособности

Нисходящий тип кривой свидетельствует о снижении максимальной частоты движений сразу же после выполнения первого 5-ти секундного отрезка работы. Нисходящий тип кривой свидетельствует о слабой нервной системе.

Нами при диагнозе силы нервной системы использовались 2 типа кривых, позволяющих выявить малую и большую силу нервной системы.

Инертность – подвижность нервных процессов изучалась с помощью кинематометра Жуковского, представленного на рисунке 2.5.

Испытуемым предлагалась дифференцировать параметры движений на их прибавление и убавление. С помощью предложенной методики высчитывалось - инертен или же подвижен спортсмен.



Рис. 2.5. «Кинематометр» Жуковского.

С помощью кинематометра Жуковского помимо инертности-подвижности процессов возбуждения и торможения высчитывались показатели «внешнего» и «внутреннего» баланса нервных процессов.

«Внешний» баланс нервных процессов свидетельствовал о внешнем проявлении поведения спортсмена в постоянно изменяющейся ситуации и обстановке.

«Внутренний» баланс нервных процессов свидетельствовал о внутренних переживаниях спортсмена, связанных с мотивационно-энергетическим уровнем регуляции поведения и деятельности спортсмена.

Методика измерения сплоченности

На основании составленной социометрической матрицы просчитывался коэффициент сплоченности, при этом использовалась формула, предложенная Н.В.Бахаревой. **Приложение 4.**

Для определения модели сплочённости по четырём шкалам (индивидуальная привлекательность отношений (ИО), индивидуальная привлекательность деятельности (ИД), групповое единство в общении (ГО), групповое единство в деятельности (ГД)), использовалась методика определения сплочённости спортивной команды (Group Environment Questionnaire, GEQ) по опроснику групповой среды предложенного Widmeyer W. N. (в переводе на русский) **Приложение 5.**

Глава 3. Изучение межличностных взаимоотношений и сплоченности в спортивных командах

3.1. Анализ межличностных взаимоотношений при выступлении в соревнованиях

Для оценки динамики межличностных отношений в группах боксеров нами были изучены отношения спортсменов к тренеру, которые проявляются в тренировочном процессе, а также при удачном и неудачном выступлении в соревнованиях. Полученные результаты представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1.

Среднегрупповые показатели отношений спортсменов к тренеру в тренировочном и соревновательном процессах (в баллах)

Параметры оценки тренера	Этап исследования					
	Тренировочный процесс		Неудача в соревнованиях		Успех в соревнованиях	
	1 р-д	2 р-д	1 р-д	2 р-д	1 р-д	2 р-д
Поведенческий	3,8	4,2	3,7	4,0	4,1	4,4
Гностический	3,7	4,0	3,3	3,6	3,9	4,2
Эмоциональный	3,8	4,3	4,0	3,7	4,2	4,4

Рассмотрим оценку тренера начинающими спортсменами, проявляющуюся на различных этапах тренировочного и соревновательного процесса. Из показателей, представленных в таблице 3.1. следует, что боксеры 2-го спортивного разряда высоко оценивают своего тренера. Так, по всем параметрам в тренировочном процессе тренер имеет от 4,0 до 4,3 балла. Это указывает на тот факт, что начинающие спортсмены удовлетворены тренером как специалистом, его поведением, общением и отношениями, формирующимися в тренировочном процессе.

Следует отметить, что при неудачном выступлении в соревновании снижается оценка тренеров относительно среднегрупповых показателей тренировочного процесса по гностическому (на 0,1 балла) и эмоциональному

(на 0,1 балла) компонентам. Несколько иначе меняется оценка тренера при положительном результате в соревновании. В этом случае происходит увеличение оценки тренера по всем параметрам от 0,1 до 0,2 баллов.

Изучение динамики оценки тренера спортсменами 1-го спортивного разряда показало, что эти оценки по-разному проявляются на различных этапах тренировочного и соревновательного процесса. Так, из показателей, представленных в таблице 3.1. следует, что боксеры первого спортивного разряда несколько ниже оценивают своего тренера, чем спортсмены второго спортивного разряда. Так, по всем параметрам в тренировочном процессе оценка тренера снижается от 0,3 до 0,5 балла. Это говорит о том, что более опытные спортсмены менее удовлетворены тренером как специалистом, его поведением, общением и отношениями, формирующимися в тренировочном процессе. Данный факт следует связать с увеличением знаний, опыта и спортивного мастерства, а также возросшей самооценкой и уровнем притязания.

Следует отметить, что при неудачном выступлении в соревновании спортсмены-перворазрядники снижают оценку тренера относительно среднегрупповых показателей тренировочного процесса по профессиональным качествам (на 0,4 балла) и поведенческому (на 0,1 балла) компоненту. При этом возрастает оценка тренера по эмоциональному компоненту с 3,8 баллов до 4,0 баллов. В случае успешного выступления в соревновании среднегрупповая оценка тренера возрастает, как и у спортсменов второго спортивного разряда по всем параметрам. При этом изменение относительно фоновых срезов составляет от 0,1 до 0,4 балла.

Таким образом, в результате проведения констатирующего эксперимента можно сделать следующие выводы:

- 1) Происходит снижение оценки тренера с повышением уровня квалификации спортсмена;

2) Происходит снижение оценки тренера при неудаче практически по всем параметрам и возрастает оценка тренера при положительном исходе соревнований;

3) Следует отметить, что ожидать совместимости по всем факторам вряд ли реально. В этом смысле идеальной, т.е. полной, совместимости нет. Чрезмерная конкуренция даже на здоровой основе, может иметь негативные последствия. Нездоровая же конкуренция приводит к ухудшению психологического климата в команде и снижает её успехи.

3.2. Анализ статуса и сплоченности в межличностных взаимоотношениях боксеров различной квалификации

В процессе констатирующего эксперимента нами были изучены межличностные отношения между боксерами различной квалификации. Для анализа межличностных взаимоотношений применялся метод социометрии.

Срез данных производился за неделю до соревнований, а так же после каждого соревнования. Результаты представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2

Статус боксеров различной квалификации в межличностных отношениях (количество выборов)

	Статус спортсмена	Этап	Квалификация спортсменов	
			1 спортивный разряд	2 спортивный разряд
1	Лидер	Тренировка	4	2
		Победа	6	3
		Поражение	1	0
2	Предпочитаемый	Тренировка	3	3
		Победа	3	3
		Поражение	3	3
3	Изолированный	Тренировка	2	2
		Победа	1	1
		Поражение	3	4
4	Отверженный	Тренировка	2	1
		Победа	2	1
		Поражение	2	2

Результаты, представленные в таблице 3.2, свидетельствуют о том, что в тренировочном процессе до соревнований, в группе боксёров имеющих 1-й спортивный разряд, 4 спортсмена со статусом «лидер» и 3 спортсмена со статусом «предпочитаемый». Негативным моментом в анализе межличностных взаимоотношений среди боксёров следует признать наличие в группе 2-х спортсменов со статусом «изолированный» и 2-х со статусом «отверженный». Среди спортсменов 2-го спортивного разряда выявлено 2 со статусом «лидера», 3 со статусом «предпочитаемый», 2 со статусом «изолированных» и 1 со статусом «отверженный». В случае победы в соревновании, спортсмены имеющие статус «предпочитаемый» приобретают статус «лидер», а так же со статусом «изолированный» приобретают статус «предпочитаемый» как у перворазрядников, так и у спортсменов 3-го спортивного разряда. В случае поражения «лидеры» перемещаются в «предпочитаемые», но следует отметить, что «отверженные» при удачном исходе поединка не изменяют своего социального статуса в группе.

Таким образом, можно говорить о деструктивных тенденциях в межличностных отношениях боксёров. Данный факт предопределяет: во-первых, присутствие в спортивных группах боксёров со статусом «отверженный» и «изолированный», и, во-вторых, увеличение количества отверженных спортсменов по мере роста спортивного мастерства, стажа занятий и исхода спортивного поединка.

Изучив среднегрупповую сплочённость боксёров различной квалификации в тренировочном процессе до соревнований следует отметить, что сплочённость боксёров 1-го спортивного разряда практически по всем показателям выше, чем боксёров 2-го спортивного разряда. Очевидно, что это связано с многолетними совместными тренировками, так как чем дольше существует коллектив, тем в большинстве случаев он сплоченнее.

Следует отметить, что по параметру «Индивидуальная привлекательность деятельности», боксёры 2-го спортивно разряда по

среднему значению сплочённее, чем боксёры 1-го спортивного разряда. Возможно, это может свидетельствовать о том, что долгие занятия в секции позволили спортсменам изучить те или иные слабые и сильные стороны своих оппонентов, тем самым интерес к индивидуальной деятельности у них снижается, по сравнению с боксёрами 2-го спортивного разряда.

Затем нами было проведено такое же тестирование боксёров по опроснику групповой среды в тренировочном процессе, но уже после соревнований. Полученные нами данные представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Среднегрупповая среда групп боксёров различной квалификации в тренировочном процессе и после соревнований (баллы)

	Разряд	Результат	Минимум	Максимум	Среднее
Индивидуальная привлекательность отношений	1	Тренировка	2,2	8,4	5,3
		Победа	2	9,1	5,55
		Проигрыш	2,9	8,4	5,65
	2	Тренировка	3,6	9	6,3
		Победа	2,1	9,6	5,85
		Проигрыш	2,7	9	5,85
Индивидуальная привлекательность деятельности	1	Тренировка	1	9	5
		Победа	0,8	9,2	5
		Проигрыш	2,6	8,1	5,35
	2	Тренировка	4	8,5	6,25
		Победа	2	9,5	5,75
		Проигрыш	1,1	8,5	4,8
Групповое единство в общении	1	Тренировка	2,2	8,5	5,35
		Победа	2,1	8,6	5,35
		Проигрыш	2	8,4	5,2
	2	Тренировка	3,75	7,75	5,75
		Победа	1,5	9,75	5,625
		Проигрыш	1,9	8	4,95
Групповое единство в деятельности	1	Тренировка	4,8	8,4	6,6
		Победа	0,9	9,1	5
		Проигрыш	2,8	8,3	5,55
	2	Тренировка	4,8	7,6	5,55
		Победа	0,7	9,1	5,65
		Проигрыш	1,8	7,6	6,3

Полученные данные свидетельствуют о том, что после соревнований практически все факторы сплочённости изменились от 0,7 до 9,75. При победе в соревновании уровень сплочённости возрастает по всем критериям, при поражении – снижается. Однако, следует отметить, что перворазрядники не зависимо от исхода поединка, сохраняют уровень группового единства в общении на одном и том же уровне.

У боксёров 2-го спортивного разряда в случае победы уровень сплоченности по всем критериям возрастает от 0,1 до 2,5 единиц. Это говорит о том, что сплочённость боксёров не устойчива по всем параметрам.

Изучив изменение сплочённости взаимоотношений боксёров различной квалификации при удачном и неудачном выступлениях в соревнованиях мы пришли в следующим выводам:

- Группе боксёров необходима психолого-педагогическая коррекция взаимоотношений для того, чтобы не в зависимости от исхода соревнований и иных ситуаций, сплочённость взаимоотношений оставалась на высоком уровне.

- Чем выше квалификация спортсменов, тем сплочённее они в своей спортивной группе не зависимо от удач и неудач в соревнованиях. Однако, если речь заходит об отборе в основной состав команды, то у спортсменов возникает не здоровая конкуренция, что сказывается на взаимоотношениях между спортсменами.

- У начинающих боксёров при неудачах в соревнованиях сплочённость ухудшается, тем самым наблюдается ухудшение взаимоотношений как между собой, так и между другими спортсменами.

Таким образом, возникает необходимость в разработке методики коррекции взаимоотношений между боксёрами, которая окажет положительное влияние на сплочённость спортсменов.

В ходе констатирующего эксперимента нами так же изучалась групповая сплочённость боксёров различной квалификации в тренировочном процессе, а так же при различных исходах спортивного поединка.

Групповая сплочённость спортсменов определялась из данных, полученных в ходе социометрических исследований.

На основании составленной социометрической матрицы просчитывался коэффициент групповой сплоченности (И), при этом использовалась формула, предложенная Н.В.Бахаревой:

$$И = \frac{\Sigma(+) - \Sigma(-)}{n(n-1):2}$$

Где $\Sigma(+)$ - количество взаимоположительных выборов в группе.

$\Sigma(-)$ - количество взаимоотрицательных выборов в группе,
n- число членов группы.

Данные, полученные в ходе подсчёта коэффициента групповой сплочённости в тренировочном процессе до и после выступления в соревновании представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4

Сплочённость боксёров различной квалификации в тренировочном процессе до и после соревнований (условные единицы)

Квалификация боксёров Этап	Коэффициент сплочённости (И)		
	Тренировочный процесс до соревнований	Победа в соревновании	Поражение в соревновании
1-й спортивный разряд	0,34	0,42	0,30
2-й спортивный разряд	0,31	0,33	0,30

Из данных таблицы 3.4. следует отметить, что боксёры 1-го спортивного разряда в среднем сплочённее боксёров 2-го спортивного разряда как в тренировочном процессе, так и после соревнований на 0,1 единицы. Это может быть связано с тем, что боксёры 1-го спортивного разряда имеют больший стаж занятий совместной деятельностью, нежели боксёры 2-го спортивного разряда.

Но следует отметить, что после победы в соревновании у боксёров перворазрядников коэффициент сплочённости возрастает на 0,08 единиц, а у боксёров 2-го спортивного разряда остаётся практически на том же уровне.

При поражении в соревновании перворазрядники снижают сплочённость на 0,14 единицы, а у боксёров 2-го спортивного разряда коэффициент сплочённости оставляют на исходном уровне. Они как бы объединяются в более слаженный коллектив, поддерживая и подбадривая друг друга.

При этом следует отметить, что при поражении в соревновании коэффициент сплочённости понижают не проигравшие в соревновании спортсмены, а спортсмены не попавшие в основной состав сборной команды.

Таким образом, можно говорить о деструктивных тенденциях в межличностных отношениях боксёров. Данный факт предопределяет: во-первых, присутствие в спортивных группах боксёров со статусом «отверженный» и «изолированный», и, во-вторых, увеличение количества отверженных спортсменов по мере роста спортивного мастерства и стажа занятий.

Анализ стиля поведения в конфликте боксёров различной квалификации представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5

Стиль поведения в конфликте боксёров различной квалификации

	Статус спортсмена	Квалификация спортсменов	
		1 спортивный разряд	2 спортивный разряд
1	Компромисс	2	3
2	Сотрудничество	2	2
3	Конкуренция	5	3
4	Приспособление	1	2
5	Избегание	1	2

Показатели, представленные в таблице 3.6, говорят о том, что у боксёров различной квалификации проявляются все стили поведения в конфликте. Следует отметить, что с ростом спортивного мастерства проявляется преобладание стиля поведения в конфликте «конкуренция». Это, по-видимому, связано со спецификой бокса, как вида спортивной деятельности.

3.3. Влияние типологических особенностей основных свойств нервной системы на взаимоотношения и сплоченность спортивных команд

Впервые с этих позиций о симпатиях и антипатиях тренера к своим ученикам был изучен Ю.А. Коломейцевым. В частности им было выявлено, что ученики, к которым тренер «питает симпатии» («любимые») имеют сходства с самими тренерами по типологическим особенностям проявления свойств нервной системы. Между же «нелюбимыми» учениками и тренерами такого сходства найдено не было. На таком основании он сделал вывод: симпатии определяются сходством личностных особенностей тренеров и спортсменов.

В нашем исследовании изучались типологические особенности «любимых» (с которыми тренеру работать легко или которые по каким то не ясным для тренера мотивам нравятся) и «нелюбимых» (с которыми тренеру работать трудно и которые не нравятся) спортсменов спортивных школ. Кроме того, определялись типологические особенности и самих тренеров.

Исследование было проведено на двух группах пловцов и боксеров (СШОР «Спартак» г. Белгорода). Исследование проводилось уже в сложившихся спортивных группах, т.е. таких, в которых спортсмены тренируются у данного тренера в течение нескольких лет и имеют достаточно высокий уровень спортивного мастерства. В основном брались группы, занимающиеся по программе кандидатов в мастера спорта и по программе мастеров спорта.

Каждому тренеру объяснялась цель исследования, что помогало снимать начальную предубежденность их к исследованию как к «инспекторской» проверке и давала возможность проводить с ними интервью в откровенном разговоре. Выявились спортсмены, отношение к которым у тренера было либо положительным, либо негативным. Первые

условно будут нами называться в дальнейшем «любимыми», вторые – «нелюбимыми».

Полученные результаты были объединены нами по видам спорта, т.е. сравнивались «любимые» и «нелюбимые» среди боксеров (их было соответственно 7 и 8 человек) и среди пловцов (их было соответственно 11 и 13 человек). Было обследовано также 8 тренеров (некоторые из них вели по две группы). Типологические особенности проявления свойств нервной системы изучались с помощью произвольных двигательных методик Е.П.Ильина (2005) в течение 2018 года. Полученные результаты оказались сходными в группе пловцов и боксеров.

Прежде всего, следует отметить, что сходств в типологических особенностях тренеров с «любимыми» спортсменами, так же как с «нелюбимыми» не найдено. В этом плане данные Ю.А. Коломейцевана нашли подтверждения в нашем исследовании. Зато выявились различия в типологических особенностях между «любимыми» и «нелюбимыми» спортсменами, причем однотипные как в группе пловцов, так и в группе боксеров. Данные представлены в таблице 3.6.

**Типологические особенности проявления свойств нервной системы у
«любимых» и «нелюбимых» спортсменов (в % от общего числа)**

Типологические особенности			Пловцы				Боксеры			
			«любимые»		«нелюбимые»		«любимые»		«нелюбимые»	
			п	%	п	%	п	%	п	%
Сила нервной системы по возбуждению	Средняя		4	36,3	1	8,1	0	0	0	0
	Большая		2	18,1	4	30,6	2	28,6	1	12,6
	Малая		5	45,5	8	61,6	5	71,6	7	87,6
Подвижность нервных процессов	Возбуждение	Подвижно	4	36,3	4	30,8	2	29,1	1	12,6
		Инертно	7	63,5	9	69,2	5	71,1	7	87,6
	Торможение	Подвижно	2	18,2	4	30,8	1	14,6	2	25,1
		Инертно	9	81,7	9	69,4	6	85,6	6	75,1
«Внешний» баланс	Преобладание возбуждения		4	36,3	3	23,1	4	57,1	2	25,1
	Уравновешенность		7	63,7	7	54,1	1	14,4	5	62,6
	Преобладание торможения		0	0	3	23,1	2	28,8	1	12,6
«Внутренний» баланс	Преобладание возбуждения		6	54,7	3	23,3	4	57,1	2	25,1
	Уравновешенность		3	27,4	10	76,7	2	28,6	4	50,1
	Преобладание торможения		2	18,2	0	0	1	14,6	2	25,1

Исходя из полученных данных следует отметить, что у пловцов значительно чаще, чем у боксеров встречалось преобладание «внутреннего» возбуждения над торможением (у пловцов – в 54,6% против 23,2%; у боксеров – 57% против 25%). «Поскольку эта типологическая характеристика связана с наличием большой двигательной активности человека, можно предполагать, что у «любимых» работоспособность выше, чем у «нелюбимых».

Так же установлено, что у пловцов чаще, чем у боксеров, встречается сильная и средней силы нервная система (у пловцов – в 54,4%. против 38,7%; у боксеров – в 28,6% против 12,6%). Различия по этой типологической особенности тоже, очевидно, не случайные, так как сочетание большой силы

нервной системы с преобладанием «внутреннего» возбуждения способствует проявлению терпеливости на фоне возникшего физического утомления.

У «любимых» по сравнению с «нелюбимыми» чаще встречалось и преобладание «внешнего» (на эмоционально-мотивационном уровне) возбуждения над торможением (у пловцов – в 36,3% против 23,1%; у боксеров – в 57,1% против 25,1%). В сочетании с сильной нервной системой преобладание «внешнего» возбуждения служит психофизиологической базой большего проявления инициативности, решительности. Этому способствует и подвижность возбуждения, которое чаще тоже встречается «любимых», чем у «нелюбимых» (правда, различия между ними по этой типологической особенности небольшие).

Из приведенных данных следует, «любимые» отличаются такими типологическими особенностями проявления свойств нервной системы, которые в комбинации обеспечивают лучшее проявление различных волевых качеств. Волевые качества, в свою очередь, влияют на поведение спортсменов на тренировках и соревнованиях, на их самоотдачу, работоспособность, что, естественно, не может не быть отмеченным тренерами. Таким образом, можно предположить, что у тренеров один и тот же эталон «хорошего» и «плохого» спортсмена и что критериями для такой оценки и выражения симпатии и антипатии является отношение спортсмена к тренировочному процессу и его успехи.

Чтобы лучше разобраться в мотивах, побуждающих тренеров отдавать свои симпатии тем или иным спортсменам, мы провели среди тренеров анкетирование. Тренеры должны были оценить своих учеников по следующим качествам:

- качество, характеризующее одаренность спортсмена: перспективность, техника, умение выступать на соревнованиях;
- качество, характеризующее работоспособность спортсмена: трудолюбие, исполнительность, дисциплинированность, оперативность;

- качество, характеризующее силу воли: настойчивость, инициативность, целеустремленность, терпеливость.

Каждый спортсмен оценивался тренером по 10 баллам. По всем группам качеств (одаренность, работоспособность, сила воли) преимущество в оценках имели «любимые» (но отмечались случаи, что «нелюбимые» превосходили по оценке в том или ином качестве «любимых»).

В каждой группе качеств выводились средние для каждого спортсмена оценки, исходя из оценок, полученных от тренера по отдельным качествам. Эти данные подтвердили наш вывод, полученный при сравнении типологических особенностей «любимых» и «нелюбимых» боксеров и пловцов, что симпатии и антипатии тренеров связаны с оценкой их качеств.

Выражение симпатии и антипатии тренера к спортсмену основывается на перспективности и оценке одаренности. Не случайно из 7 любимых боксеров 5 занимали по уровню спортивных достижений первое место в группе, а 3 из них были членами сборной Белгородской области. В тоже время «нелюбимые», как правило, выше 5-6 места в группе по спортивным достижениям не поднимались (при 7-9 боксерах в группе).

Мы попросили боксеров оценить по 5-ти бальной системе как, с их точки зрения, к ним относится тренер. Затем их оценки мы сравнили с оценками, которыми тренер оценивал боксеров.

Во-первых, отметим почти полное совпадение оценок тех и других (только в трёх случаях из 15-ти оценки разнились на один балл).

Во-вторых, боксеры имеют адекватные представления о том, как к ним относится тренер: «любимые» оценивали отношение к ним тренера в большинстве случаев (в 5-ти из 7-ми) на 5 баллов, а «нелюбимые» оценивали отношение к ним тренера в трёх случаях на 3 балла (и в 2-х случаях это соответствовало истине), в 4-х случаях – на 4 балла (во всех случаях правильно) и только один боксер ошибся.

Мы попросили оценить степень удовлетворенности тренировками боксеров, находящихся на разных полюсах по проявлению к ним тренером

симпатий. «Любимые» боксеры оценили удовлетворенность тренировками 5 баллов в 4-х случаях, в 4 балла – в 2-х случаях, в 3 с плюсом балла – в одном случае. Другие оценки давались «нелюбимыми»: никто из них не оценил удовлетворенность тренировками в 5 баллов, а три боксера оценили удовлетворенность 3-мя баллами (в 5-ти случаях были выставлены четверки).

Таким образом, у «нелюбимых» явно выражена тенденция к меньшей удовлетворенности тренировками. Но вряд ли причиной этого является только отношение тренера к этим спортсменам, немало важны результаты этих боксеров. Но и отбрасывать значение симпатии и антипатии для роста спортивных результатов тоже нельзя. Ведь отражение в сознании спортсменов того факта, что в группе есть «любимые» и «нелюбимые», не только снижает трудолюбие последних, но и нарушает психологический климат в группе, создает конфликтную ситуацию, что мешает не только самоотдаче спортсменов, но и нарушает их воспитание: у «любимых» может развиваться эгоцентризм, у «нелюбимых» - зависть и чувство собственной неполноценности.

Глава 4. Результаты педагогического эксперимента

4.1. Педагогические основы регуляции межличностных взаимоотношений и сплочённости

К факторам, обуславливающим межличностные отношения и благоприятные контакты в спортивной деятельности, относятся: успешность или неуспешность деятельности; уровень подготовленности спортсменов; статусно-ролевые отношения членов команды; межличностные отношения; индивидуально-психологические особенности спортсменов.

Критерии, определяющие оптимальность общения, характеризуются степенью соответствия (несоответствия) параметров общения, во-первых, специфическим условиям и требованиям задач коммуникации и деятельности, во-вторых, особенностям непосредственных участников контактирования. В данном случае к параметрам общения следует отнести: средства общения, их содержание, направленность и интенсивность.

В межличностных контактах решаются две взаимосвязанные задачи:

- 1) Коммуникативная;
- 2) Деятельностная.

Решение коммуникативной задачи связано не столько с информацией, сколько с воздействием на партнера с целью изменения (или сохранения) его состояния, активности, поведения, действий. Решая коммуникативную задачу, следует выполнять общие требования к общению: своевременность, ясность, краткость и др.

В спорте выделяют три деятельностные задачи: обучение, воспитание и достижение определенного результата от деятельности (победа в соревновании).

Коммуникативные и деятельностные задачи должны решаться взаимосвязано. В психологии спорта выделяют принципы, способствующие успешному решению этих задач:

1) адекватность общения по содержанию (соответствие целям, задачам, групповым установкам);

2) адекватность общения по направленности (включение в коммуникативные связи всех членов группы, отсутствие разрывов в межличностных отношениях, преобладание делового общения);

3) адекватность общения по интенсивности (соответствие количества обращений характеру взаимоотношений и сложности решаемых задач).

Управлять общением в спортивной группе - значит управлять групповым поведением, коммуникацией в группе, совместной деятельностью членов группы, оптимизируя общение в группе. Как правило, эту работу проводят тренер и психолог спортивной группы (команды).

В целях успешной организации управления групповым поведением тренеру и психологу следует использовать для этого специальные способы. На современном этапе развития психологии спорта существует определенная их классификация, которая характеризуется следующими механизмами:

- ограничение деятельности в нежелательном направлении;
- регулирование поведения с помощью распоряжений, приказов и установок;
- направление деятельности через массовые социально-психологические явления;
- возникающие в процессе общения личностей;
- косвенный способ.

Ограничение деятельности в нежелательном направлении, используя достаточно традиционный подход к решению проблемы, - это метод стимулирования тех поведенческих проявлений, которые соответствуют предъявляемым требованиям («стимул - организм - реакция»). Регулирование с помощью распоряжений, приказов и установок связано с ограничением деятельности в нежелательном направлении, что возможно только при условии запрета общения в определенных ситуациях взаимодействия партнеров.

Направление деятельности через массовые социально-психологические влияния требует предварительной работы со спортсменами по усвоению ими принципа: каждый член группы - это продукт социальной среды, который обязан подчиняться определенным социальным нормам, предписаниям и законам.

Косвенный способ характеризуется тем, что управляющий не создает никаких препятствий, не дает никаких указаний, но так изменяет внешние условия деятельности, что каждый член группы, сам по себе, вынужден выбирать именно ту форму деятельности, которая наиболее эффективна.

Например, для выполнения на тренировке какого-либо задания тренер соединяет во взаимодействующую пару спортсменов, которые антипатичны друг к другу. Предлагаемое тренером упражнение выполнять необходимо, в ходе его выполнения между партнерами растет интенсивное общение.

Важно отметить, что использование косвенного способа требует предварительной оценки тренером (или психологом) индивидуальных особенностей спортсменов, их взаимоотношений, уровня их спортивного мастерства, соотношения этих данных с характером планируемого упражнения и прогнозирования возможного результата от вынужденного взаимодействия данных спортсменов.

Управление коммуникацией в спортивной группе связано с организацией ситуаций, исключающих нежелательные формы общения и взаимовлияния у членов группы. Главным является изменение ситуационной установки у спортсменов.

Выделяют три основных компонента установки:

- познавательный (компетентность и деловые качества);
- эмоциональный (симпатия — антипатия);
- поведенческий (программа действий и отношение к партнеру в определенной ситуации).

Используя эти три компонента установки, тренер может легко справиться с данной задачей. Известно, что главным звеном в формировании

отношений между спортсменами является уровень спортивного мастерства (компетентность и деловые качества).

При работе с группой спортсменов тренер добивается максимальных результатов в управлении коммуникацией, если регулирует направленность общения так, чтобы психические связи между членами группы совпадали с деятельностными связями, соответствовали логике и требованиям процесса взаимодействия. В этом случае тренер должен прилагать особые усилия к работе с лидерами группы, главным образом с отрицательными.

Важно грамотно построить свою работу. Тренеру следует разделить процесс осуществления работы с лидером на три этапа: подготовительный, основной и заключительный.

На подготовительном этапе важно:

- 1) Провести серию наблюдений за общением и результативностью лидера;
- 2) Выяснить, в каких именно ситуациях его поведение является нежелательным, насколько типично это поведение и на кого чаще всего направлены негативные реакции спортсмена;
- 3) Попытаться проанализировать поведение лидера и совместно с ним выяснить: как он понимает свое поведение, какую роль он отводит себе, знает ли о том, что отрицательно действует на состояние и деятельность других членов группы.

На основном этапе следует:

- 1) Составить конкретную программу действий и поведения лидера в изученных ситуациях (ориентируясь на контакт с определенными партнерами);
- 2) Разъяснить лидеру цель и содержание предполагаемых изменений в его поведении и действиях;
- 3) Организовать обучение лидера, правилам эффективного общения, формируя его способность более чутко реагировать на состояние партнеров по спортивной деятельности, понимать их;

4) Реализовать программы.

На заключительном этапе необходимо:

- 1) Наблюдать за общением и результативностью деятельности лидера, чтобы своевременно выявлять недостатки в проведенной работе;
- 2) Выявить, какие изменения происходят в отношениях между спортсменами и в результативности их совместной деятельности через собственные наблюдения и беседы со всеми участниками деятельности;
- 3) Проанализировать реальные изменения во взаимоотношениях в группе, в деятельности спортсменов, в поведении лидера, пытаясь совместно с ним выяснить его понимание сути проведенных изменений и реальных результатов от них, его отношение к своей роли, недостатки его действий;
- 4) Внести необходимые корректировки в план дальнейшей работы, в действия и поведение лидера.

4.2. Анализ результатов регуляции межличностных отношений при удачном выступлении в соревнованиях

В результате проведения педагогического эксперимента по формированию межличностных отношений в группе квалифицированных боксеров были получены и представлены в виде таблицы 4.1. и рисунка 4.1. следующие показатели оценки тренера.

Таблица 4.1

Среднегрупповая оценка тренера боксерами 1-го спортивного разряда при победе в соревновании (баллы)

Параметры оценки тренера	Этап исследования	Этап исследования	
		Тренировочный процесс	Успех в соревновании
Поведенческий	До эксперимента	3,8	4,1
	После эксперимента	3,9	4,4
Достоверность		$p > 0,05$	$p < 0,05$
Гностический	До эксперимента	3,7	3,9
	После эксперимента	3,9	4,3

Достоверность		$p > 0,05$	$p < 0,05$
Эмоциональный	До эксперимента	3,8	4,2
	После эксперимента	4,0	4,5
Достоверность		$p > 0,05$	$p < 0,05$

Примечание: $p < 0,05$ - достоверные изменения; $p > 0,05$ - не достоверные изменения

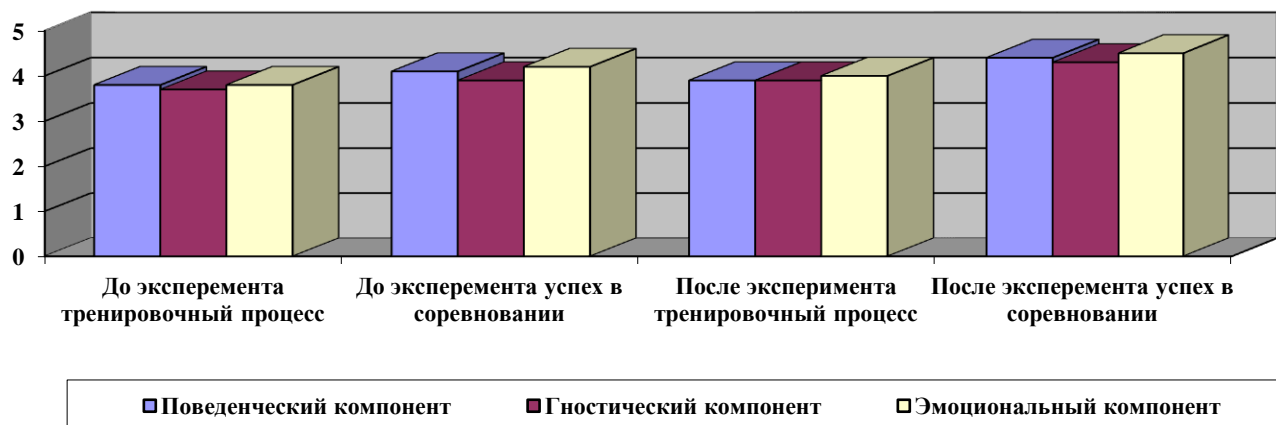


Рис. 4.1. Изменение среднегрупповых оценок тренера боксерами 1-го спортивного разряда при победе в соревновании

Из результатов, представленных в таблице 4.1. и рисунке 4.1. следует, что по всем параметрам происходит статистически достоверный ($p < 0,05$) рост оценок тренера. По поведенческому параметру после эксперимента наблюдается увеличение с 3,9 до 4,4 балла, по гностическому - с 3,9 до 4,3, а по эмоциональному - наибольший прирост составляющий 0,5 балла. В этой группе боксеров до эксперимента не наблюдалось статистически достоверных ($P > 0,05$) изменений при победе в соревнованиях.

Проведем анализ результатов, полученных при изучении оценки тренера боксерами третьего спортивного разряда. Результаты, представленные в таблице 4.2 и на рисунке 4.2, показывают, что результаты педагогического эксперимента оказали положительное влияние на оценку тренера по различным параметрам.

Среднегрупповая оценка тренера боксерами 2-го спортивного разряда при победе в соревновании (баллы)

Параметры оценки тренера	Этап исследования	Этап исследования	
		Тренировочный процесс	Успех в соревновании
Поведенческий	До эксперимента	4,2	4,4
	После эксперимента	4,3	4,6
Достоверность		$p > 0,05$	$p < 0,05$
Гностический	До эксперимента	4,0	4,2
	После эксперимента	4,0	4,4
Достоверность		$p > 0,05$	$p < 0,05$
Эмоциональный	До эксперимента	4,3	4,4
	После эксперимента	4,3	4,7
Достоверность		$p > 0,05$	$p < 0,05$

Примечание: $p < 0,05$ - достоверные изменения; $p > 0,05$ - не достоверные изменения

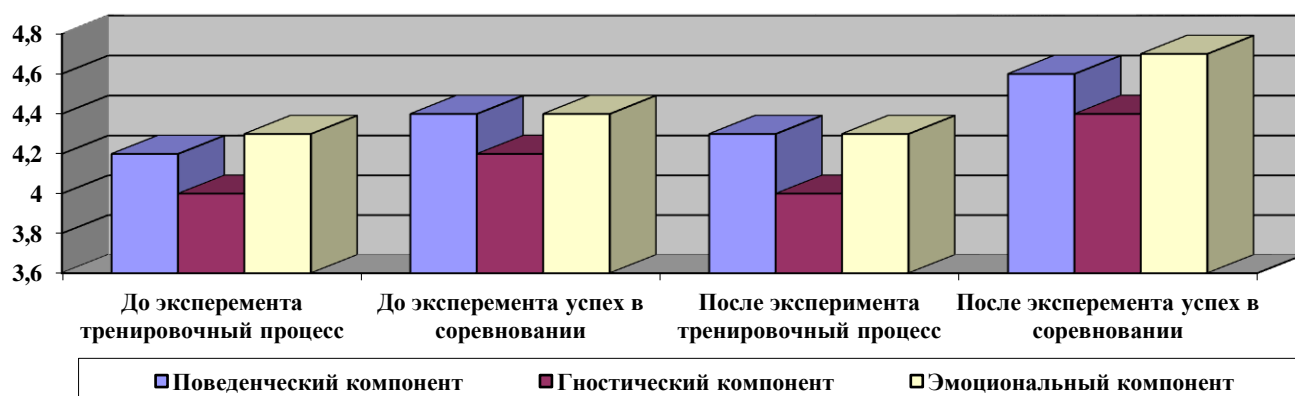


Рис. 4.2. Изменение среднегрупповых оценок тренера боксерами 2-го спортивного разряда при победе в соревновании

Можно отметить, что выявлены достоверные ($p < 0,05$) увеличения оценки тренера по гностическому, поведенческому и эмоциональному параметрам. До педагогического эксперимента нами не выявлено статистически достоверного изменения во всех компонентах оценки тренера.

Таким образом, результаты педагогического эксперимента позволяют утверждать, что психолого-педагогическая коррекция, направленная на

формирование благоприятных межличностных отношений имела положительную эффективность.

В результате проведения педагогического эксперимента по формированию межличностных отношений в группе квалифицированных боксеров при неудачном выступлении в соревновании были получены показатели оценки тренера, которые представлены в таблице и на рисунке 4.3.

Таблица 4.3

Среднегрупповая оценка тренера боксерами 1-го спортивного разряда при поражении в соревновании (баллы)

Параметры оценки тренера	Этап исследования	Этап исследования	
		Тренировочный процесс	Неудача в соревновании
Поведенческий	До эксперимента	3,8	3,8
	После эксперимента	3,9	3,9
Достоверность		$p > 0,05$	$p > 0,05$
Гностический	До эксперимента	3,8	3,7
	После эксперимента	3,9	3,9
Достоверность		$p > 0,05$	$p > 0,05$
Эмоциональный	До эксперимента	3,8	4,0
	После эксперимента	4,0	4,3
Достоверность		$p < 0,05$	$p < 0,05$

Примечание: $p < 0,05$ - достоверные изменения; $p > 0,05$ - не достоверные изменения

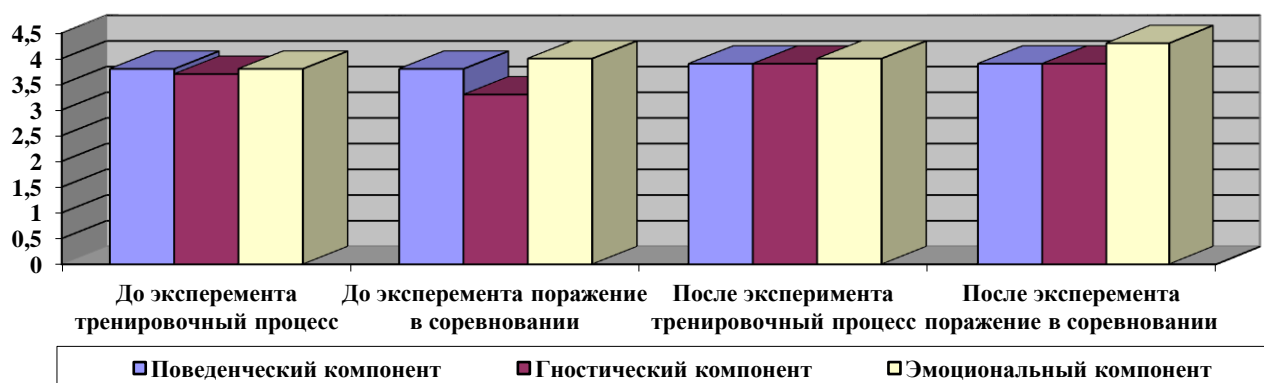


Рис. 4.3. Изменение среднегрупповых оценок тренера боксерами 1-го спортивного разряда при поражении в соревновании

В результате педагогического эксперимента оценка тренеров боксерами 1-го спортивного разряда осталась при поражении на одном и том же уровне

по поведенческому и гностическому параметрам. При этом можно наблюдать увеличение оценки тренера по эмоциональному компоненту. В тоже время в этой группе до педагогического эксперимента наблюдается по поведенческому и гностическому параметрам при одновременном менее значительном увеличении эмоционального параметра, чем после его.

Рассмотрим среднегрупповую оценку тренера боксерами второго спортивного разряда при поражении в соревновании. Результаты, полученные до и после педагогического эксперимента, представлены в таблице и на рисунке 4.4.

Таблица 4.4

Среднегрупповая оценка тренера боксерами 2-го спортивного разряда при поражении в соревновании (баллы)

Параметры оценки тренера	Этап исследования	Этап исследования	
		Тренировочный процесс	Неудача в соревновании
Поведенческий	До эксперимента	4,2	4,0
	После эксперимента	4,3	4,3
Достоверность		$p > 0,05$	$p < 0,05$
Гностический	До эксперимента	4,0	3,6
	После эксперимента	4,0	3,9
Достоверность		$p > 0,05$	$p > 0,05$
Эмоциональный	До эксперимента	4,3	3,7
	После эксперимента	4,3	4,2
Достоверность		$p > 0,05$	$p < 0,05$

Примечание: $p < 0,05$ - достоверные изменения; $p > 0,05$ - не достоверные изменения

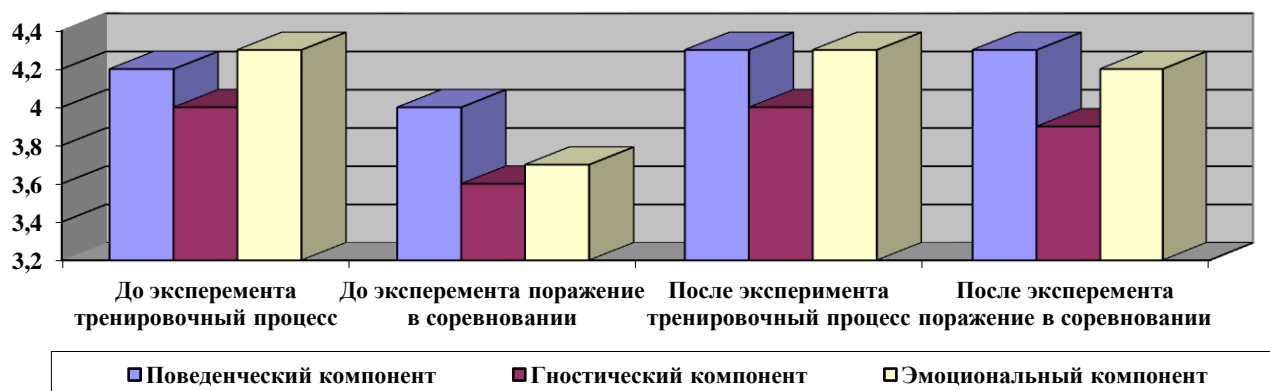


Рис. 4.4. Изменение среднегрупповых оценок тренера боксеров 2-го разряда при поражении в соревновании

Результаты педагогического эксперимента позволили выявить оценку тренера боксёрами 2-го спортивного разряда в случае неудачи в соревновании. Так, из представленных результатов следует, что после проведения педагогического эксперимента по поведенческому параметру оценка тренера остается без изменения (4,3 балла) и незначительно снижается по гностическому и эмоциональному. Следует отметить, что среди этих боксеров до педагогического эксперимента наблюдалась более негативная оценка в случае неудачи в соревновании.

4.3. Анализ результатов изменения сплочённости при удачном и не удачном выступлении в соревнованиях

В результате проведения педагогического эксперимента по коррекции групповой сплочённости боксеров при удачном и неудачном выступлении в соревновании были получены показатели оценки тренера, которые представлены в таблице и на рисунке 4.5.

Таблица 4.5

Изменение сплочённости боксёров различной квалификации в тренировочном процессе до и после соревнований (условные единицы)

Квалификация боксёров	Этап исследования	Коэффициент групповой сплочённости (И)		
		До соревнований	Победа в соревновании	Поражение в соревновании
1-й спортивный разряд	До эксперимента	0,34	0,42	0,30
	После эксперимента	0,41	0,48	0,42
Разница		0,7	0,06	0,12
2-й спортивный разряд	До эксперимента	0,31	0,33	0,30
	После эксперимента	0,39	0,37	0,41
Разница		0,08	0,04	0,11

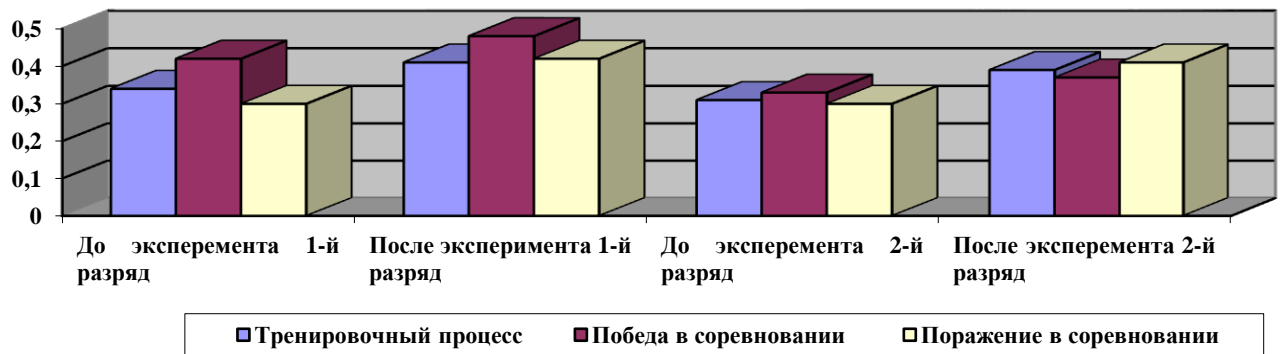


Рис. 4.5.Изменение сплочённости боксёров различной квалификации в тренировочном процессе до и после соревнований

Из данных таблицы и рисунка 4.5. следует отметить, что после педагогического эксперимента в группе боксёров 1-го спортивного разряда наблюдается незначительный рост коэффициента групповой сплочённости как в тренировочном процессе (0,07), так и после победы в соревновании (0,06). При поражении в соревновании наблюдается прирост коэффициента групповой сплочённости на 0,12 единицы, тем самым прослеживается положительная тенденция роста сплочённости коллектива спортсменов.

Среди боксёров 2-го спортивного разряда так же прослеживается положительная тенденция роста групповой сплочённости коллектива спортсменов. Так в тренировочном процессе прирост коэффициента групповой сплочённости составил 0,08 единицы, при победе в соревновании прирост коэффициента групповой сплочённости составил 0,04 единицы, при поражении в соревновании прирост коэффициента групповой сплочённости составил 0,11 единицы. Тем самым, так же как и у спортсменов 1-го спортивного разряда, прослеживается положительная тенденция роста групповой сплочённости коллектива спортсменов. Однако, следует отметить, что в обеих группах спортсменов наибольший прирост коэффициента групповой сплочённости произошёл при поражении в соревновании, тем самым снизились «негативные» моменты во взаимоотношениях спортсменов.

Таким образом можно констатировать, что психолого-педагогическая коррекция оказала положительный эффект на групповую сплочённость боксёров в целом, и особенно при поражении в соревновании.

ВЫВОДЫ

1. В группе спортсменов, при формировании психологического климата, большое значение имеет система межличностных отношений, складывающиеся между спортсменами и тренером в процессе их деятельности и общения.

2. Установлено, что существуют определенные различия в оценке тренера начинающими и более опытными спортсменами в тренировочном процессе. Начинающие боксеры значительно выше оценивают тренера как профессионала, личность и особенности его поведения.

а) выявлено, что на этапе до педагогического эксперимента у боксеров при поражении в соревновании происходит снижение оценки тренера по гностическому и поведенческому параметрам. Эмоциональный компонент в данной ситуации снижается у начинающих спортсменов и увеличивается у более квалифицированных боксеров. Успех в соревнованиях обуславливает увеличение всех параметров оценки тренера.

б) Определено, что межличностные отношения у боксеров различной квалификации имеют негативные тенденции, выражающиеся в наличии изолированных и отверженных спортсменов. Кроме того, установлено, что с ростом спортивного мастерства боксеры предпочитают конкуренцию как ведущий стиль поведения в конфликтной ситуации.

3. Применение в тренировочном процессе педагогического воздействия на «проблемные» стороны межличностных отношений позволило:

1) Повысить оценку тренера спортсменами различной квалификации при удачном выступлении в соревнованиях;

2) Оставить ее практически на том же уровне при неудачном выступлении в соревнованиях.

4. По типологическим особенностям нервной системы сходств тренеров с «любимыми», так же как и с «нелюбимыми» спортсменами, не найдено. Особенности «любимых» спортсменов по сравнению с «нелюбимыми» обусловлены тем, что тренеры выражают симпатии «любимым». «Любимые»

спортсмены отличаются большим трудолюбием, развитыми волевыми качествами, и, как следствие этого - добиваются более высоких спортивных результатов.

5. В исследовании выявлено, что до педагогического эксперимента средний балл коэффициента групповой сплоченности спортсменов 1 и 2 спортивных разрядов равен 0,35 и 0,28 единицы. После педагогического эксперимента, при стабилизации основного состава, коэффициент групповой сплоченности повысился до 0,43 (на 0,8) единиц у перворазрядников, и до 0,39 (на 0,11) единицы у спортсменов второго спортивного разряда.

В наших исследованиях принимали участие спортсмены, занимающиеся спортом в среднем на протяжении пяти лет. В связи с этим коэффициент сплоченности не имеет высокого прироста, так как для установления «крепкой» связи, между спортсменами, требуется уделять большое внимание формированию благоприятных межличностных взаимоотношений с самого начала формирования спортивной группы.

Конкуренция за место в основном составе команды приводит как к положительным, так и отрицательным последствиям. Отсутствие конкуренции приводит к снижению результативности тренировочной и соревновательной деятельности. Чрезмерная конкуренция даже на здоровой основе, имеет негативные последствия, связанные с возникновением конфликтов. Эффект конкуренции, построенный на здоровой основе повышает работоспособность и самоотдачу спортсменов.

6. В группе боксеров необходимо постоянная психолого-педагогическая коррекция для того, чтобы не в зависимости от исхода соревнований сплоченность взаимоотношений оставалась на высоком уровне. Следует учитывать, что чем выше квалификация спортсменов, тем сплоченнее они в своей спортивной группе не зависимо от удач и неудач в соревновании. Однако, если речь заходит об отборе в основной состав команды, то у спортсменов возникает нездоровая конкуренция, что сказывается на взаимоотношениях между спортсменами.

ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Результаты исследований, полученные в ходе педагогического эксперимента, позволяют сформулировать следующие практические рекомендации для оптимизации межличностных отношений:

- 1) Заниматься формированием благоприятных межличностных отношений в тренировочном процессе, при победе и особенно при поражении в соревнованиях;
- 2) Высказывать замечания в спокойном, деловом тоне. Это не нарушит сплоченности команды и повысит результативность её действий в тренировочном процессе и в соревнованиях;
- 3) При улучшении турнирного положения сопровождать рост сплоченности группы, а при ухудшении - снижать;
- 4) Если спортсмены хотят доказать тренеру свою правоту спортивными достижениями, то они переносят свою сплоченность и агрессивность на ведение спортивного поединка;
- 5) Выявлять и разрешать конфликты вначале их возникновения, так как эффективность тренировочной и соревновательной деятельности снижается при затянувшихся и трудноразрешимых конфликтах;
- 6) Выявлять и целенаправленно воздействовать на изолированных и отверженных спортсменов;
- 7) Вовремя предупреждать влияние на членов спортивного коллектива «негативных» лидеров;
- 8) Обеспечивать эффективную межличностную коммуникацию и профессиональные взаимодействия;
- 9) Формировать педагогические воздействия на спортсменов с учетом их стиля поведения в конфликтной ситуации;
- 10) Косвенно воздействовать на деструктивные моменты с помощью лидеров;
- 11) Педагогически воздействовать в формальных и неформальных обстановках.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бабушкин Г. Д. Спортивная психология [Текст] / Г. Д. Бабушкин. - Омск: изд-во СибГУФК, 2012 - 221 с.
2. Братилов М. Л. Защита от эмоционального стресса. Методические рекомендации для тренеров, преподавателей, учителей, студентов [Текст] / М. Л. Братилов, В. С. Старыгин; Алт.гос.техн.ун-т, БТИ. - Бийск: изд-во Алт.гос.тех.ун-та, 2009. - 48 с.
3. Бабушкин Г. Д. Психодиагностика личности при занятиях физической культурой и спортом [Текст] / Г. Д.Бабушкин. - Омск: изд-во СибГУФК, 2012. - 328 с.
4. Высотская Н.Е. Психофизиологические предпосылки высокой двигательной активности человека[Текст] / Н.Е.Высотская, Е.П.Ильин, Э.А.Леппик, Н.П.Фетискин //Психофизиология двигательной активности человека. – СПб: ЛГПУ им. А.И.Герцена, 2009. – с. 108.
5. Воронин Е.В. Социально-психологический аспект взаимоотношений тренеров со спортсменами [Текст] / Е.В. Воронин, А.М. Картамышев // Современное состояние и тенденции развития физической культуры и спорта: сб. науч. трудов. – Белгород, 2017. – С. 107-114.
6. Гомельский А.Я. Управление командой в баскетболе / А.Я. Гомельский. - М.: ФиЗ, 1976. С. 60
7. Горбунов Г. Д. Психопедагогика спорта [Текст] / Г. Д. Горбунов. - М.: ФиС, 2006. - 207 с.
8. Горская Г. Б. Психологические эффекты ранней профессионализации личности [Текст] / Г. Б. Горская // «Человек. Сообщество. Управление». - 2008, № 3, с.106 - 113.
9. Джамгаров Т.Т. Психология физического воспитания и спорта: [Текст] / Т.Т.Джамаров, А.Ц.Пуни //Учеб.пособие для институтов физ. культуры. М.: ФиС, 1979. – 321 с.

10. Журавлёв Д. В. Психологическая регуляция и оптимизация функциональных состояний спортсмена [Текст] / Д. В. Журавлёв. - М.: 2009. - 120 с.
11. Загайнов Р. М. Психологическое мастерство тренера и спортсмена: статьи и интервью [Текст] / Р. М. Загайнов. - М.: Советский спорт, 2006. - 106 с.
12. Ильин Е. П. Психология воли. 2-е издание [Текст] / Е. П. Ильин. - СПб.: Питер, 2009. - 368 с.
13. Ильин Е. П. Психология спорта [Текст] / Е. П. Ильин. - СПб.: Питер, 2008. - 352 с.
14. Ильин Е. П. Психология доверия [Текст] / Е. П. Ильин. – Изд. дом: «Питер». - 2013. - 288 с.
15. Ильин О. А. Психологическое исследование структуры малой группы в юношеском спорте [Текст]: дис. ... канд. пед. наук / О. А. Ильин.- М., 1976.
16. Ильин Е. П. Психофизиология физического воспитания [Текст] / Е.П. Ильин. - М.: Просвещение, 1997. - 212 с.
17. Ильин, Е.П.Психофизиология состояний человека [Текст] / Е.П. Ильин. – Санкт-Петербург : Питер, 2005. – 412 с.
18. Ильин, Е. П. Психология спорта : учеб.пособие [Текст] / Е. П. Ильин. – СПб. : Питер, 2011. –352 с.
19. Кузьменко, Г. А. Методики развития социального, эмоционального и практического интеллекта юного спортсмена в системе значимых качеств личности : учеб. Пособие [Текст] / Г. А. Кузьменко. – М. : Советский спорт, 2010. – 560 с.
20. Ковалёв А.Г. Психология личности [Текст] / А.Г. Ковалёв. – М.: «Просвящение», - 1970. – 300 с.
21. Келлер В. С. Деятельность спортсменов в вариативных конфликтных ситуациях [Текст] / В. С. Келлер. - Киев: Здоровье, 1977. - 184 с.

22. Коломейцев Ю. А. Взаимоотношения в спортивной команде [Текст] / Ю. А. Коломейцев. - М.: Физкультура и спорт, 1984. - 128 с.
23. Коломейцев Ю. А. Исследование влияния межличностных отношений на эффективность спортивной деятельности [Текст]: дис. ... канд. пед. наук / Ю. А. Коломейцев. - М., 1974. С. 106-111.
24. Кузнецов А. Х. Многоуровневая подготовка боксеров [Текст] / А. Х. Кузнецов. - СПб.: Астерион, 2013. - 60 с.
25. Кричевский Р. Л. Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты [Текст] / Р. Л. Кричевский, Е. Н. Дубовская. - М.: МГУ, 1991. - 207 с.
26. Картамышев А.М. Изменение сплоченности боксёров различной квалификации при удачном и неудачном выступлениях в соревнованиях [Текст] / А.М. Картамышев // Современное состояние и тенденции развития физической культуры и спорта: сб. науч. трудов. – Белгород, 2018. – С. 131-135.
27. Картамышев А.М. Изменение взаимоотношений между тренером и спортсменами при удачном и неудачном выступлениях в соревнованиях // А.М.Картамышев, Е.В.Воронин / Педагогические технологии формирования профессиональных компетенций сотрудников полиции [Электронный ресурс]. – Белгород.: БелЮИ им. И.Д. Путилина, 2017. – 1 электрон, опт.диск (CD-ROM).
28. Майерс Д. Социальная психология. [Текст] /Д.Майерс. - СПб., 1997. 234 с.
29. Мартенс Р. Социальная психология и спорт [Текст] / Р. Мартенс. - пер. с немецкого. - М.: ФиС, 1979. - 176 с.
30. Некрасов В. П. Психорегуляция в подготовке спортсменов [Текст] / В. П. Некрасов. - М.: ФиС, 2005. - 132 с.
31. Немов Р.С. Психология: Учеб.для студентов высш. пед. учебн. Заведений: В 3 кн.: Кн. 3: Экспериментальная педагогическая психология и

психодиагностика. [Текст] /Р.С. Немов– М.: Просвещение: ВЛАДОС, 1995. – 512 с.

32. Немов Р.С. Социально-психологический анализ эффективной деятельности коллектива [Текст] / Р.С. Немов. – М.. 1984. - 200 с.

33. Никифоров Ю. Б. Построение и планирование тренировки в боксе [Текст] / Ю. Б. Никифоров, И. Б. Викторов. - М.: Физкультура и спорт, 1984. - 213 с.

34. Огородова Т. В. Психология спорта. Учебное пособие [Текст] / Т. В. Огородова. - Ярославль.: ЯрГУ, 2013. - 120 с.

35. Параносич В. Психодинамика спортивной группы [Текст] / В. Параносич. - М.: ФиС, 1977. - 119 с.

36. Психология спорта [Текст] /отв. ред. и сост. В. А. Садовничий. - М.: 2011. - 334 с.

37. Пуни А. Ц. Вопросы психологии спорта / А.Ц. Пуни. – Ленинград, 1975, - 346 с.

38. Речкалова О. Л. Особенности психологической подготовки в различных видах спорта. Учебное пособие. [Текст] / О. Л. Рачкелова. - Курган: изд-во Курганского государственного университета, 2014. - 84 с.

39. Родионов А. В. Психология физической культуры и спорта [Текст] / А. В. Родионов. - Академия, 2010. - 278 с.

40. Родигина Ю.К. Личностные особенности спортсменов командных видов спорта и их взаимосвязь со спортивной успешностью [Текст] / Ю.К. Родыгина, Поклад А.К // Спортивный психолог. – 2014. №4(35).с 50-55.

41. Сопов В. Ф. Теория и методика психологической подготовки в современном спорте [Текст] / В. Ф. Сопов. - М., 2010. - 120 с.

42. Сивицкий В. Г. Система психологического сопровождения спортивной деятельности [Текст] / В. Г. Сивицкий. - Минск: Международный гуманитарно-экономический институт, - 2005.

43. Филимонов В. И. Бокс, кикбоксинг, рукопашный бой (подготовка в контактных видах единоборств) [Текст] / В.И. Филимонов. - М., «ИНСАН», 1999. - 416с.
44. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп: учебное пособие [Текст] / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. – Москва: Психотерапия, 2009. – 544 с.
45. Филимонов В. И. Теория и методика бокса [Текст] / В. И. Филимонов. - М.: ИНСАН. - 2011. - 488с.
46. Ханин Ю. Л. Психология общения в спорте [Текст] / Ю. Л. Ханин. - М., ФиС, - 1980. - 6 с.
47. Ханин Ю.Л. Методика исследования отношений между спортсменом и тренером [Текст]/Ю.Л.Ханин, А.В. Стамбулов// Психологические проблемы предсоревновательной подготовки квалифицированных спортсменов. –Л., ЛНИИФК -1977- С.108-114.
48. Худасов Н. А. Актуальные вопросы подготовки высококвалифицированных боксеров [Текст] / Н. А. Худасов. - М.: 1990 - С. 63-75.
49. Щербатых Ю. В. Психология стресса и методы коррекции [Текст] / Ю. В. Щербатых. - Издательство: «Питер», 2013. - 256 с.
50. Ширяев А.Г. Бокс: проблемы и решения [Текст] / А.Г.Ширяев, Г. И. Мокеев, Р. М Мулашов. - Уфа: Башкирское книжное издательство, 1989. - С. 142-147.
51. Шабельникова В. Я. Конфликты [Текст] / В. Я. Шабельникова, Е. П. Моева, В. И. Винокуров. - М.: Физкультура и спорт, 1989. - 384 с.
52. Eye M. Development of a Cohesion Questionnaire for Youth: The Youth Sport Environment / M.Eye, T.Loughead, S.R. Bray // Questionnaire: Journal of Sport and Exercise Psychology. - 2009. - V31. -P. 390-408.
53. Giovanis Vassilis, Kotrotsios Stephanos. The comparison of physical abilities between alpine skiing skiers' and tennis players. Fiziceskoe vospitaniye studentov. 2012, vol.6, pp. 144-14

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Дж. Морено
Социометрия

Ф.И.О. Команда

Укажите в порядке значимости фамилии игроков, с которыми Вы любите вместе играть в одной команде.

1.
2.
3.

Укажите в порядке значимости фамилии игроков, с которыми Вы не любите вместе играть в одной команде.

1.
2.
3.

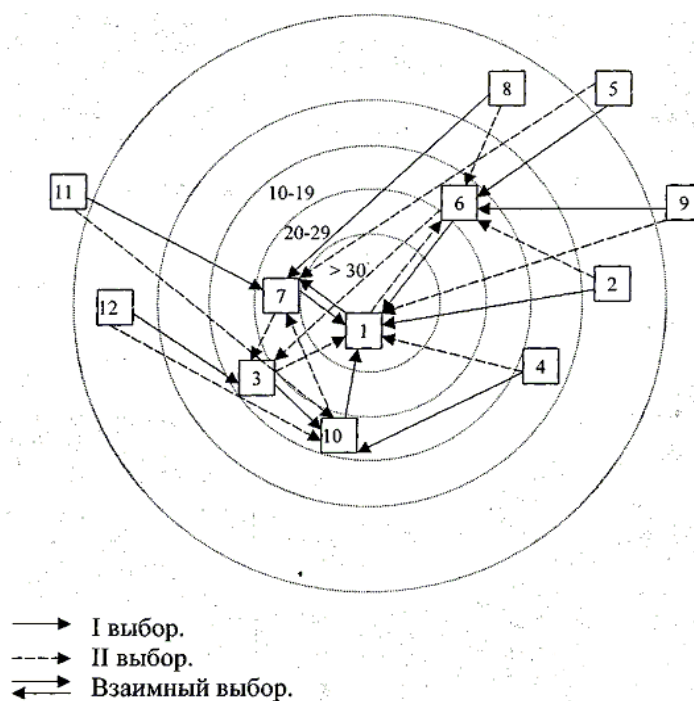
Существуют два взаимодополняющих друг друга способа графической обработки результатов - социоматрица и социограмма.

Социоматрица внешне напоминает турнирную таблицу спортивных соревнований. По вертикали записываются под номерами по алфавиту фамилии (или кодовые обозначения) всех членов изучаемой группы, по горизонтали - только их номера. На соответствующих пересечениях цифрами 1, 2, 3 и т. д. обозначают тех, кого выбрал каждый испытуемый в 1-ю, 2-ю, 3-ю очередь. Взаимный выбор обводится кружком.

На основе социоматрицы возможно построение социогаммы - карты социометрических выборов. Данная карта может иметь вид щита, состоящего из четырех концентрически расположенных окружностей. В первом круге располагаются испытуемые, получившие 6 и более выборов, во втором - 3-5 выбора, в третьем - 1-2 выбора, в четвертый круг попадают не получившие ни одного выбора.

**Социометрическая матрица и социограмма межличностных взаимоотношений в
начале эксперимента**

№	Ф.И. игрока	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Акпабио Н.		1	2	2	3	1	1	3	2	1	4	
2.	Унгуриян А.										3		
3.	Рогозянский А.	3			4	4	2	2				3	1
4.	Ильиных А.		3	4				4		3			
5.	Пикалев А.												
6.	Исаев А.	2	2			1			2	1			3
7.	Посмитный О.	1	4	3	3	2	4		1		2	1	
8.	Виноградов Э.						3			4			4
9.	Вигерин Ю.												
10.	Бондаренко И.	4		1	1			3	4			2	2
11.	Шеин В.												
12.	Дюков И.										4		
Выборы		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1		4	-	1	-	-	2	3	-	-	2	-	-
2		3	-	2	-	-	3	2	-	-	2	-	-
3		2	1	2	2	-	1	2	1	-	1	-	-
4		1	-	2	2	-	-	2	2	-	2	-	1
Очки		30	2	18	6	0	16	24	4	0	18	0	1
Место		1	8	3-4	6	10-12	5	2	7	10-12	3-4	10-12	9



К. Томас**Стиль поведения в конфликте**

Выберите из двух суждений то, которое Вам кажется правильным. Запишите выбранный шифр ответа [А или Б] рядом с номером вопроса.

1. А. Я считаю, что решать конфликтные ситуации должны те, кто является виновником их возникновения.

Б. Я стараюсь не обсуждать то, в чем мы расходимся, гораздо продуктивнее для решения конфликта обратить внимание на то, где есть общие точки соприкосновения.

2. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б. Я стараюсь тешить конфликтную ситуацию с учетом как своих интересов, так и интересов других.

3. А. Обычно я настойчиво добиваюсь своего, если считаю себя правым.

Б. Я стараюсь успокоить другого, если надо уступить, чтобы сохранить отношения, решаюсь и на это.

4. А. Компромисс всегда лучше конфликта.

Б. Ради интересов другого человека я могу пожертвовать своими интересами.

5. А. Вступая в конфликтную ситуацию, я стараюсь найти поддержку у других.

Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезного напряжения, возникающего в конфликтных ситуациях. Лучше быть «подальше» от всех этих конфликтов.

6. А. Я пытаюсь избежать конфликтов.

Б. В конфликтных ситуациях я стараюсь доказать свою точку зрения.

7. А. Я стараюсь оттянуть решение спорного вопроса. Со временем конфликтная ситуация уже не кажется такой «острой».

Б. Я считаю возможным в чем-то даже уступить, если и тебе идут на уступки.

8. А. Обычно я добиваюсь своего, так как я достаточно настойчивый человек.

Б. Я первым делом стараюсь ясно уточнить для себя - в чем сущность всех спорных вопросов, кто стоит за той или иной конфликтной ситуацией, чего добивается.

9. А. Думаю, что далеко не всегда стоит волноваться из-за разногласий, возникающих в коллективе или с коллегами.

Б. Я трачу слишком много усилий, чтобы добиться своего.

10. А. Я твердо стремлюсь добиться своего, если считаю, что я прав.

Б. Я, как правило, пытаюсь найти компромиссное решение.

11. А. Прежде, чем вступить в конфликт, я стараюсь разобраться, в чем суть спора и конфликта.

Б. Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.

12. А. Я стараюсь избегать тех ситуаций, которые могут вызвать конфликт.

Б. Я стараюсь, чтобы человек пошел мне навстречу, уступая его притязаниям.

13. А. Думаю, что в конфликтных ситуациях надо занимать среднюю позицию «ни вам, ни нам», «ни тем, ни другим». Истина всегда посередине.

Б. Я настаиваю на своем мнении, пытаюсь всех склонить на свою сторону.

14. А. В конфликтных ситуациях, сообщая свою точку зрения, интересуюсь и его позицией.

- Б. Я пытаюсь доказать другому логику и преимущество своей позиции.
15. А. Главное сохранить отношения с друзьями. Важно успокоить их.
- Б. Я стараюсь сделать все возможное, чтобы снять напряжение.
16. А. Даже в конфликтных ситуациях я стараюсь не задевать чувств другого.
- Б. Я пытаюсь убедить других в преимуществах своей позиции, если чувствую, что я прав.
17. А. Обычно я настойчиво добиваюсь своего.
- Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать напряженности. Нервы дороже.
18. А. Если это делает другого счастливым, я даю ему возможность настоять на своем.
- Б. Я даю другому возможность остаться при своем мнении, если он идет навстречу.
19. А. Первым делом я стараюсь определить, кто стоит за теми или другими интересами, в чем суть спора.
- Б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса. Со временем все решается проще, острота спора спадает.
20. А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.
- Б. Пытаюсь определить соотношения выгод и потерь для нас обоих.
21. А. Разговаривая с другими, я стараюсь быть внимательным к его интересам.
- Б. Я пытаюсь найти позицию, которая устроит и меня и моего собеседника.
- Б. Как правило, я отстаиваю свои желания.
23. А. Я озабочен тем, чтобы удовлетворить желание обоих, свои и своего коллеги.
- Б. Иногда я представляю другому возможность решить и за него, и за меня.
24. А. Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь пойти ему навстречу.
- Б. Я стараюсь другого убедить в том, что необходим компромисс.
25. А. Я пытаюсь доказать другому преимущество моей позиции.
- Б. Ведя переговоры, я пытаюсь понять другого.
26. А. Я предлагаю среднюю позицию: надо уступить и тем и другим.
- Б. Я всегда озабочен тем, чтобы удовлетворит желание каждого.
27. А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
- Б. Обычно я принимаю точку зрения большинства.
28. А. Обычно я настойчиво стремлюсь найти поддержку у других.
- Б. Улаживая конфликтную ситуацию, я стараюсь найти поддержку у других.
29. А. Я предлагаю среднюю позицию: надо уступать.
- Б. Думаю, что не всегда надо волноваться из-за возникших разногласий.
30. А. Я стараюсь не задевать чувства другого.
- Б. Я пытаюсь занять такую позицию в спорном вопросе, которая помогает найти общее решение, устраивающее всех.

Ключ к тесту К.Томаса

№ п/п	Соперничество	Сотрудничество	Компромисс	Избегание	Приспособление
	1	2	3	4	5
1.				А	Б
2.		Б	А		
3.	А				Б
4.			А		Б
5.		А		Б	
6.	Б			А	
7.			Б	А	
8.	А	Б			
9.	Б		А		
10.	А		Б		
11.		А			Б
12.			Б	А	
13.	Б		А		
14.	Б	А			
15.				Б	А
16.	Б				А
17.	А			Б	
18.			Б		А
19.		А		Б	
20.		А	Б		
21.		Б			А
22.	Б		А		
23.		А		Б	
24.			Б		А
25.	А				Б
26.		Б	А		
27.				А	Б
28.	А	Б			
29.			А	Б	
30.		Б			А
Сумма					

Ю.Л.Ханин, В.А.Стамбулов «ТС-1».

Отношения спортсменов к тренеру

Вопросы опросника	ДА	НЕТ
1. Тренер умеет точно предсказать результаты учеников		
2. Мне трудно ладить с тренером		
3. Тренер - справедливый человек		
4. Тренер - умело приводит меня к соревнованиям		
5. Тренеру явно не хватает чуткости в отношениях с людьми		
6. Слово тренера для меня закон		
7. Тренер тщательно планирует работу со мной		
8. Тренер не достаточно требователен ко мне		
9. Я вполне доволен своим тренером		
10. Тренер всегда может дать разумный совет		
11. Я полностью доверяю тренеру		
12. Оценка тренера очень важна для меня		
13. Тренер, в основном, тренирует по шаблону		
14. Работать с тренером - одно удовольствие		
15. Тренер уделяет мне мало внимания		
16. Тренер, как правило, не учитывает моих индивидуальных особенностей		
17. Тренер плохо чувствует мое настроение		
18. Тренер всегда выслушивает мое мнение		
19. У меня нет сомнений в правильности методов и средств, которые принимает тренер		
20. Я не стану делиться с тренером своими сокровенными мыслями		
21. Тренер наказывает меня за малейший проступок		
22. Тренер хорошо знает мои слабые и сильные стороны		
23. Я хотел бы быть похожим на тренера.		
24. У нас с тренером чисто деловые отношения		

Ключ к шкале Ю.Л.Ханина, В.А.Стамбулова «ТС-1».

Гностический параметр - компетентность тренера как специалиста, уровень его профессионального мастерства [вопросы 1, 4, 10, **13***, **16***, 19, 22].

Эмоциональный параметр - насколько тренер отвечает потребности спортсмена в неформальных, теплых отношениях, внимании, поддержке, оценка его как личности [вопросы **2***, **5***, 8, 11, 14, **17***, **20***].

Поведенческий параметр - особенности внешнего поведения и общения тренера с воспитанниками с точки зрения самих спортсменов [вопросы 3, 6, **9***, 12, **15***, 18, **21***, **24***].

* - выделенные номера вопросов означают ответ «нет», остальные - «да».

Методика измерения сплоченности (предложенная Н.В.Бахаревой)

Процесс единения спортсменов в команде характеризует сплоченность (спаянность). Л. Фестингер определил групповую спаянность как совокупность действия сил удерживающих индивидов в группе. Попытка определить эти силы практически натолкнулась на серьезные препятствия, поэтому интерпретация сущности групповой сплоченности, имеющаяся в настоящее время, далеко неоднозначна. Для суждения о сплоченности группы предлагаются различные индексы (коэффициенты сплоченности, показатель ценностно-ориентационного единства и другие). Каждый из них отражает односторонний подход к рассмотрению сплоченности группы, и поэтому истинное суждение о последней можно, вероятно, получить только в случае использования совокупности различных коэффициентов.

На основании составленной социометрической матрицы просчитывался коэффициент сплоченности, при этом использовалась формула, предложенная Н.В.Бахаревой:

$$И = \frac{\Sigma(+) - \Sigma(-)}{n(n-1):2}$$

$\Sigma(+)$ - количество взаимоположительных выборов в группе,

$\Sigma(-)$ - количество взаимоотрицательных выборов в группе,

n - число членов группы.

Примерная форма перевода ответов спортсменов в балльные оценки

№п/п	Фамилия	1	2	3	4	...	10
1	Иванов	*	+1	0	-2	...	+2
2	Петров	+2	*	0	+1	...	+2
3	Сидоров	0	-1	*	+2	...	- 1
4	Попов	- 2	+2	+1	*	...	0
...
10	Козлов	+2	+2	- 2	+1	...	*

В данном примере Иванов и Петров, Петров и Попов, Иванов и Козлов дали взаимоположительный выбор, а Иванов и Сидоров, Сидоров и Козлов – взаимоотрицательный выбор. Чем больше первых выборов и меньше вторых, тем ближе индекс к единице и тем выше сплоченность команды.

Взаимоположительным считается выбор, когда оба спортсмена группы оценивают друг друга положительно (+2 или +1 балл). Взаимоотрицательным – когда оба спортсмена оценивают друг друга отрицательно (- 2 или – 1 балл). Это можно узнать после проведения опроса спортсменов по анкете и составления социометрической матрицы, отражающей все оценки, данными членами группы друг другу (матрица аналогична таблицам, составленным для занесения результатов чемпионатов по спортивным играм).

Чем ближе полученные данные к единице (1,0), тем сплоченнее считается коллектив.

Опросник групповой среды (GroupEnvironmentQuestionnaire, GEQ) Widmeyer W. N.

На основе 4-х факторной модели был разработан опросник групповой среды (GroupEnvironmentQuestionnaire, GEQ) [Widmeyer W. N., Brawley L. R., Carron A. V., 1985], который содержит четыре шкалы, репрезентирующие факторы, описанной выше модели (см. Рисунок):

1. Индивидуальная привлекательность отношений (ИО)
2. Индивидуальная привлекательность деятельности (ИД)
3. Групповое единство в общении (ГО)
4. Групповое единство в деятельности (ГД)

Опросник состоит из 18 утверждений, и респондентам предлагается оценить согласие с каждым из них по девятибалльной шкале от 1 (абсолютно не согласен) до 9 (абсолютно согласен)

Некоторые утверждения (пункты) опросника сформулированы в отрицательном значении, что учитывается при обработке.

Русский перевод опросника GEQ сохранил прямую и обратную формулировку утверждений, а содержание утверждений было рассмотрено и откорректировано членами экспертной группы, куда вошли тренеры спортивных команд и спортивные психологи.

Содержание утверждений опросника:

1. Мне не нравится общаться с партнерами по команде.
2. Меня не удовлетворяет количество времени, которое я провожу в игре.
3. Я не буду скучать по игрокам своей команды, после окончания сезона.
4. Я не доволен уровнем стремления моей команды победить.
5. Среди партнёров по команде есть мои лучшие друзья.
6. Эта команда не даёт мне возможность улучшить свой личный результат.
7. Другие тусовки мне нравятся больше чем командные.
8. Мне не нравится стиль игры в моей команде.
9. Большую роль в моей жизни играет общение с партнёрами по команде.
10. Мы все как один стремимся достигнуть наилучших результатов.
11. Игроки нашей команды предпочитают проводить свободное время вне команды.
12. Мы нашей командой несем ответственность за поражение или плохую игру.
13. Наши игроки по команде редко собираются вместе.
14. У игроков нашей команды возникают разногласия по поводу игры.
15. Наша команда хотела бы провести вместе после сезона.
16. Если у кого-то из игроков возникают проблемы на тренировках, все ему помогают.
17. Партнёры по команде не держатся вместе вне поля (встречи, посиделки).
18. Во время тренировочного процесса и игры партнёры не обсуждают ответственность каждого игрока.

Уровень группы

Четырехфакторная модель сплоченности.

Ключ для подсчета факторов сплоченности

Шкала	Пункты опросника
ио	1* 3* 5* 7* 9
ИД	2* 4* 6* 8*
го	11* 13* 15 17*
ГД	10 12 14* 16 18*

Факторы групповой сплоченности подсчитываются как средние значения ответов испытуемых по каждой из четырех шкал при помощи ключа, приведенного в таблице 1. Звездочкой отмечены пункты с обратным значением. общий уровень сплоченности команды вычисляется как среднее по четырем факторам.

Определение достоверности различий по *T*-критерию (Уайта)

T-критерий (Уайта) применяется для установления достоверности различий, наблюдаемых при сравнении двух независимых результатов, полученных по шкале порядка.

Порядок вычислений:

1. Результаты экспериментальной и контрольной групп ранжируют (упорядочивают) в общий ряд и находят их ранги.
2. В случае, когда попадаются одинаковые оценки в разных группах, ставится средний ранг, полученный путем деления суммы рангов, имеющих одинаковые значения показателей, на число таких одинаковых показателей.

Затем эти ранги суммируют отдельно для каждой группы.

Очень важно, чтобы суммы рангов были посчитаны правильно. Правильность вычислений можно проверить расчетом общей суммы рангов по формуле:

$$\sum R_{\text{общ}} = \frac{n(n+1)}{2}$$

Такой же должна быть и общая сумма вычисленных нами рангов, при сложении $\sum R_{\text{Э}}$ и $\sum R_{\text{к}}$. Если результаты окажутся равными, значит вычисления верны.

Значение Т критерия (Уайта) , при $p = 0,05$

Большее число наблю- дений	Меньшее число наблюдений														
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
4			11												
5		6	11	17											
6		7	12	18	26										
7		7	13	20	27	36									
8	3	8	14	21	29	38	49								
9	3	8	15	22	31	40	51	63							
10	3	9	15	23	32	42	53	65	78						
11	4	9	16	24	34	44	55	68	81	96					
12	4	10	17	26	35	46	58	71	85	99	115				
13	4	10	18	27	37	48	60	73	88	103	119	137			
14	4	11	19	28	38	50	63	76	91	106	123	141	160		
15	4	11	20	29	40	52	65	79	94	110	127	145	164	185	
16	4	12	21	31	42	54	67	82	97	114	131	150	169		
17	5	12	21	32	43	56	70	84	100	117	135	154			
18	5	13	22	33	45	58	72	87	103	121	139				
19	5	13	23	34	46	60	74	90	107	124					
20	5	24	24	35	48	62	77	93	110						
21	6	14	25	37	50	64	79	95							
22	6	15	26	38	51	66	82								
23	6	15	27	39	53	68									
24	6	16	28	40	55										
25	6	16	28	42											
26	7	17	29												
27	7	17													

Если сравниваемые результаты контрольной и экспериментальной групп совершенно не отличаются друг от друга, то суммы их рангов должны быть равны между собой, и наоборот, чем значительнее расхождение между полученными результатами, тем больше разница между суммами их рангов.

3. Достоверность различий между суммами рангов оценивается с помощью Т-критерия (Уайта) по специальной таблице 1. Данная таблица пригодна в случае, когда наибольшее число испытуемых в одной группе не превышает 27, а в другой - 15.

Для оценки критерия Т всегда берется «меньшая» из двух сумм рангов, которая и сравнивается с табличным значением этого критерия («Тст» для «пэ» и «пк» (количество испытуемых в экспериментальной и контрольной группах)).

Если «Тст»(табличное) > «Т» (меньшая сумма рангов), это указывает на *«достоверность»* различий и, соответственно *«экспериментальная методика является эффективной при $p < 0,05$ »* (при 5% уровне значимости).

Если «Тст» (табличное) \leq «Т» (меньшая сумма рангов), это указывает на *«недостоверность»* различий и, соответственно *«экспериментальная методика не является эффективной, а полученные результаты случайны»*.